

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

LAIRTON MARCELO COMERLATTO

**PROCESSOS LOCAIS E DINÂMICAS MUNDIAIS: ESTUDO SOBRE A
INDÚSTRIA DE MÓVEIS DE SÃO BENTO DO SUL (SC) NA PERSPECTIVA
DAS CADEIAS MERCANTIS GLOBAIS**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Florianópolis (SC), maio de 2007.

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

Lairton Marcelo Comerlatto

**PROCESSOS LOCAIS E DINÂMICAS MUNDIAIS: ESTUDO SOBRE A
INDÚSTRIA DE MÓVEIS DE SÃO BENTO DO SUL (SC) NA PERSPECTIVA
DAS CADEIAS MERCANTIS GLOBAIS**

**Dissertação submetida ao Programa de Pós-
Graduação em Economia da Universidade Federal
de Santa Catarina, como requisito parcial para a
obtenção do grau de Mestre em Economia,
Orientador: Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins**

Florianópolis (SC), maio de 2007

COMERLATTO, Lairton Marcelo

Processos locais e dinâmicas mundiais: estudo sobre a indústria de moveis de São Bento do Sul (SC) na perspectiva das cadeias mercantis globais / Lairton Marcelo Comerlatto, Florianópolis : Universidade Federal de Santa Catarina, 2007. p. 124

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Santa Catarina, Programa de Pós-Graduação em Economia, 2007.

Orientador : Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins.

Palavras chave:

1. Indústria moveleira
2. São Bento do Sul
3. cadeia mercantil global

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

**PROCESSOS LOCAIS E DINÂMICAS MUNDIAIS: ESTUDO SOBRE A
INDÚSTRIA DE MÓVEIS DE SÃO BENTO DO SUL (SC) NA
PERSPECTIVA DAS CADEIAS MERCANTIS GLOBAIS**

LAIRTON MARCELO COMERLATTO

Esta dissertação foi julgada e aprovada em sua forma final pelo Orientador e Membros da Banca Examinadora composta pelo professores:

Prof. Dr. Roberto Meurer
Coordenador do Programa de Pós Graduação em Economia

Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins
Orientador

Prof. Dr. Helton Ricardo Ouriques
Membro

Prof. Dr. Gentil Corazza
Membro

Florianópolis (SC), maio de 2007

AGRADECIMENTOS

Primeiramente quero agradecer ao meu orientador Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins, pela dedicação, paciência, amizade e, acima de tudo, compreensão. Agradecer não só a orientação deste trabalho, mas agradecer pelo espaço cedido em sua sala na UFSC, e também, e não menos importante, agradecer pelas valiosas dicas e conselhos que me serão úteis para toda a vida acadêmica e pessoal.

Sou grato aos professores Pedrinho e Helton, pelo constante estímulo, dicas e recomendações dadas para que eu continue pesquisando, e principalmente, pela amizade demonstrada ao longo do Mestrado.

Sou grato também aos demais professores do Programa de Pós-Graduação em Economia, Prof. Dr. Wagner Leal Arienti, Profa. Dra. Patrícia Fonseca Ferreira Arienti, Prof. Dr. José Antônio Nicolau, Prof. Dr. Idaletto Malvezzi Aued, Prof. Dr. Celso Leonardo Weydmann, Prof. Dr. Nildo Domingos Ouriques. Mestres com quem tive a valiosa oportunidade de aprender.

Sou grato a Evelise, sempre pronta a ajudar quando os mestrandos precisam.

Sou grato a todos os colegas/amigos do mestrado. Espero que mantenhamos contato.

Sou grato aos meus pais Ivanir e Évinha, aos meus irmãos Leandro e Elizandro, a minha irmã Paula, aos meus sogros Ademir e Elita, aos cunhados Cláudio, Rafael e Shirley, que souberam entender os momentos de ausência.

Sou grato ao amigo Fabinho, pela amizade e companheirismo demonstrados ao longo dessa etapa da minha vida acadêmica. Aos amigos Elton e Fernanda, Edson e Patrícia, aos amigos da Dígitro, e a todos os demais amigos que de alguma forma contribuíram para o cumprimento de mais essa etapa da minha vida.

À todos, MUITO OBRIGADO!!!

Dedico à...

Liliane, esposa, amiga e companheira de todas as horas.

**Sofia, nossa filha linda, que chega no final de
outubro/2007 para alegrar nossas vidas.**

Amo vocês duas.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS

LISTA DE QUADROS, FIGURAS E GRÁFICOS

LISTA DE ANEXOS

RESUMO

I	INTRODUÇÃO.....	1
II	CONTEXTO E MARCO ANALÍTICO: REFLEXOS DA GLOBALIZAÇÃO E OPÇÕES DE ANÁLISE.....	16
2.1.	A globalização e seus desafios.....	16
2.2.	O “paradigma” do desenvolvimento local e endógeno na análise dos reflexos territoriais da globalização.....	23
2.3.	Globalização e desigualdades socioespaciais: o papel das cadeias mercantis globais 32	
2.3.1.	A perspectiva da economia política dos sistemas-mundo.....	32
2.3.2.	Globalização e cadeias mercantis globais no período atual.....	37
III	A CADEIA MOVELEIRA GLOBAL: UMA VISÃO AMPLA	44
3.1.	Números recentes sobre a produção moveleira mundial.....	44
3.2.	A cadeia de valor de móveis de madeira: configuração e aspectos do envolvimento dos diferentes tipos de agentes participantes.....	50
3.2.1	Configuração da cadeia.....	50
3.2.2	Aspectos da participação dos vários agentes na cadeia.....	53
IV	A INDÚSTRIA DE MÓVEIS DE SÃO BENTO DO SUL: ORIGENS, INSERÇÃO NA CADEIA MERCANTIL GLOBAL MOVELEIRA E A QUESTÃO DA GOVERNANÇA.....	60
4.1	Breve história da indústria de móveis local	61
4.2	A fase atual do setor moveleiro de São Bento do Sul.....	66
4.3	Características do desempenho exportador.....	69
4.4	O problema da inserção no mercado internacional.....	72
4.5	A governança local ao nível da cadeia moveleira global.....	77
V	CONSIDERAÇÕES FINAIS	89
VI	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	94
VII	ANEXO 1.....	99
VIII	ANEXO 2.....	117

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Crescimento das exportações de setores selecionados no período 2001-2005 (%).	45
Tabela 2	Exportações do mercado mundial de móveis entre 2001 e 2005: principais países (US\$ milhões).	46
Tabela 3	Principais países importadores de móveis: 2001 – 2005 (US Milhões).	47
Tabela 4	Vendas das empresas moveleiras de São Bento do Sul de acordo com o segmento de mercado atendido pelos clientes no exterior: % das respostas das empresas entrevistadas.	48
Tabela 5	Concentração no mercado varejista de móveis (% das vendas), 1996.	53
Tabela 6	Cadeia moveleira: diferentes tipos de compradores e suas atividades a jusante na cadeia de valor.	54
Tabela 7	Padrão locacional das diferentes atividades da cadeia moveleira segundo os tipos de compradores globais e de países envolvidos, em sintonia com o nível de confiança expresso pelos compradores.	55
Tabela 8	Principais empresas moveleiras de São Bento do Sul fundadas antes da década de setenta (1920-1969).	63
Tabela 9	Evolução da indústria de móveis em São Bento do Sul (SBS) e no Brasil: 1970 – 1995.	65
Tabela 10	Empresas moveleiras de São Bento do Sul: evolução do valor das exportações (em milhões de US\$) e do número de empregos entre 1995 e 2006.	67
Tabela 11	Localização dos fornecedores dos agentes de exportação entrevistados.	67
Tabela 12	Vantagens e desvantagens dos fabricantes moveleiros de São Bento do Sul na concorrência internacional: percentagem sobre o número total de respostas.	68
Tabela 13	Variação % nas exportações e nos empregos: período 2005 e 2006.	69
Tabela 14	Percentual da produção exportada pelas empresas entrevistadas.	70
Tabela 15	Percentual da produção terceirizada pelas empresas entrevistadas.	72
Tabela 16	Motivos da terceirização.	72
Tabela 17	Critérios para a escolha das empresas terceirizadas.	72
Tabela 18	Tipos de móveis exportados pelas empresas entrevistadas.	75

Tabela 19	Critérios utilizados pelos agentes de exportação para a escolha do fornecedor (fabricante) para o cliente no exterior.....	76
Tabela 20	Tipos de compradores estrangeiros atendidos pelas as empresas entrevistadas atendem.....	78
Tabela 21	Destino das exportações dos móveis produzidos pelas empresas entrevistadas.....	79
Tabela 22	Origem principal do <i>design</i> utilizado na produção para exportação nas empresas pesquisadas.....	81
Tabela 23	Montante de investimentos em máquinas e equipamentos realizados nos últimos cinco anos pelas empresas entrevistadas.....	82
Tabela 24	Origem das matérias-primas utilizadas pelas empresas entrevistadas.....	83
Tabela 25	Média salarial dos trabalhadores das 6 empresas que responderam à respectiva pergunta nas entrevistas: em R\$ 1,00 – 2006.....	91

LISTA DE FIGURAS, GRAFICOS E QUADROS

FIGURAS

- Figura 1** - Cadeia de valor de móveis de madeira 51
- Figura 2** - Aspectos da competitividade de acordo com os três tipos de compradores.. 56
- Figura 3** - Localização de São Bento do Sul/SC 61
- Figura 4** - Fluxo de interações que caracteriza a pratica exportadora das empresas produtores de móveis de São Bento do Sul..... 76
- Figura 5** - Mapa do destino das exportações de móveis e da origem importação de alguns insumos das empresas de móveis entrevistadas em São Bento do Sul..... 87
- Figura 6** – Localização geográfica dos principais elos da rede de vínculos da qual participam as empresas de São Bento do Sul pesquisadas..... 88

GRÁFICOS

- Gráfico 1** – Tipos de móveis exportados pelas empresas entrevistadas-2006..... 73

RESUMO

A indústria de móveis de São Bento do Sul se destaca na produção de móveis para a exportação, com uma participação de aproximadamente 50% das exportações brasileiras de móveis. Contudo, a produção exportada se desenvolve segundo determinações de diferentes naturezas emanadas do exterior, indicando que São Bento do Sul participa de uma forma específica das tramas e vínculos desenvolvidos mundialmente, por meio dos quais se dão as suas exportações. Sendo assim, compreender a realidade sócio-produtiva associada à produção de móveis nessa porção do Estado de Santa Catarina requer considerá-la como integrante do que pode ser chamado de cadeia global moveleira. Assim, pode-se dizer que indústria moveleira de São Bento do Sul, exemplifica uma cadeia mercantil global, comandada por compradores. A perspectiva das cadeias globais de valor permite, desse modo, uma visão sistêmica na reflexão sobre o desenvolvimento da indústria de móveis da região de São Bento do Sul, e possibilita a percepção de como se deu, a partir dos anos setenta, a inserção dessa região na cadeia global moveleira. Graças ao enfoque das cadeias mercantis, percebeu-se que a condição de São Bento do Sul como principal área moveleira do Brasil em termos de exportação adquire, um eloqüente significado. Principal área exportadora, sem dúvida, mas carente de autonomia para decidir as condições de exportação. Além disso, esse caráter eminentemente exportador, tornou a indústria moveleira local, e conseqüentemente a possibilidade de desenvolvimento “local-regional”, praticamente refém dos compradores estrangeiros, pois são estes quem exercem o essencial da governança na cadeia moveleira. Cabe salientar ainda, que em nível local, são os agentes de exportação quem exercem a governança, já que possuem o poder de escolher, entre os fabricantes locais, quem irá vender no exterior.

Palavras chave: Indústria moveleira, São Bento do Sul, cadeia mercantil global

ABSTRACT

The furniture industry located in São Bento do Sul has a prominent position in Brazil's production of furniture for exports, participating with more or less 50% in the totals exported within this industry. However, the local products for exports are entirely manufactured according to parameters defined abroad and imposed by foreign buyers. This fact indicates that the performance of São Bento do Sul in terms of exports has a specific nature, since it depends on its participation in a network of extended relationships. Therefore, to understand the local reality of furniture production, in social and economic terms, it is necessary to see it as connected to what may be called a global furniture chain. According to such a perspective, the furniture industry of São Bento do Sul appears as an illustration of buyer-driven global commodity chain. Such a view permits a systemic vision about the development of São Bento do Sul's furniture industry and helps understanding how this local sector was successful in penetrating in foreign markets since the Seventies. Besides, thanks to this approach, it was possible to conclude that, despite its condition of major furniture exporter at the level of the country as a whole, São Bento do Sul actually lacks autonomy concerning the conditions for manufacturing and selling abroad. Moreover, and considering this aspect, the fact that local production is largely oriented to exports means that the possibilities for local and regional development are deeply dependent on impulses coming from foreign buyers, who are the actors that really have governance power at the global furniture chain level. At the local level, it must be stressed, the governance belongs mainly to exports agents, as it is them who choose, among the local manufacturers, those who will attend the specific demands originating in the external markets.

Key word: Furniture industry; São Bento do Sul; global commodity chains.

I INTRODUÇÃO

As mudanças ocorridas na economia mundial durante o século XX, sobretudo após a Segunda Guerra, no que diz respeito à velocidade e à intensidade com que capitais são movimentados e mercadorias são transacionados em redes mundiais de comércio, produção e finanças, possibilitaram um aprofundamento na integração de diversas regiões do globo, inclusive regiões “remotas” às grandes metrópoles mundiais. Pode-se dizer, em sintonia com uma certa literatura, produzida sob o signo das análises sobre o “moderno sistema mundial”, ou simplesmente “sistema-mundo”, que essa integração em redes mundiais é decorrente do envolvimento de países e regiões em *cadeias mercantis globais*.

Esta dissertação refere-se à trajetória e às condições atuais de funcionamento das atividades de produção de móveis instaladas em São Bento do Sul, município localizado no planalto norte de Santa Catarina, analisadas no marco do debate sobre cadeias mercantis globais. A opção por definir dessa forma o tema da pesquisa apóia-se no entendimento de que as fronteiras nacionais são vazadas por redes de relações, a saber, por cadeias mercantis globais, que geralmente interferem no dinamismo das estruturas sócio-produtivas localizadas, de acordo com a necessidade de acumulação dos agentes que detém o essencial do controle e protagonizam o principal da governança nessas macroestruturas.

Pesquisa exploratória sobre a indústria moveleira instalada em São Bento do Sul, a partir de estudos realizados por diferentes pesquisadores (KAESEMODEL, 1990; DENK, 2000; CAMPOS e GEREMIA, 2004; SEABRA *et al.*, 2005), sugere que essas atividades locais inserem-se em interações de grande amplitude. A indústria de móveis da região de São Bento do Sul se consolidou como fornecedora de móveis de qualidade para o mercado internacional a partir da década de setenta, mas essa inserção não significa que são as empresas de São Bento do Sul que estabelecem os preços, as formas de produção e o design. Ao contrário, aqueles estudos, antes referidos, mostram que a produção exportada se desenvolve segundo determinações de diferentes naturezas emanadas do exterior, indicando que São Bento do Sul participa de uma forma específica das tramas e vínculos desenvolvidos mundialmente, por meio dos quais se dão as suas exportações. Sendo assim, compreender a realidade sócio-produtiva associada à produção de móveis nessa porção do Estado de Santa Catarina requer considerá-la como integrante de uma cadeia com tais dimensões.

As cadeias mercantis globais, ou cadeias globais de valor, como Wallerstein e Hopkins (2000) – autores centrais ligados à problemática dos “sistemas-mundo” – denominam, são tramas de vínculos produtivos interligados que cruzam múltiplas fronteiras nacionais e que apresentam, dentro dessas fronteiras, formas diversas de controle do trabalho. Pode-se dizer que essas cadeias representam um aspecto essencial do que Wallerstein (1979) designou como “economia-mundo capitalista”, e portanto, que se constituem em fio condutor básico para a análise desta. O conceito de *cadeias mercantis globais, ou cadeias globais de valor* se refere a uma rede de trabalho e de processos produtivos cujo resultado final é uma mercadoria. Assim, esse conceito remete “diretamente à questão da existência de uma divisão do trabalho complexa e de alternativas econômicas reais em cada ponto da cadeia” (WALLERSTEIN & HOPKINS, 2000, p. 223) permitindo “examinar argumentos a respeito da interdependência transnacional das atividades produtivas” (op. cit, p. 223), interdependência que se afigura um traço fundamental e recorrente na história do capitalismo. Isso significa, metodologicamente falando, que abordar dinâmicas sociais e produtivas em diferentes escalas implica colocá-las numa perspectiva ampla, “global”, como propõem também outros autores, como se verá posteriormente.

A perspectiva das cadeias globais de valor deve permitir, desse modo, uma visão sistêmica na reflexão sobre o desenvolvimento da indústria de móveis da região de São Bento do Sul, e possibilitar a percepção de como se dá, a partir dos anos setenta, a inserção dessa região na cadeia global moveleira. Considerar o envolvimento em “cadeias mercantis” também abre novas perspectivas para analisar as possibilidades de, por exemplo, “clusters” de atividades, conforme se observa em literatura sistematizada posteriormente. Esse enfoque serve também, portanto, para lançar uma nova luz sobre São Bento do Sul. É que o setor moveleiro local configura um verdadeiro cluster, que desponta pelo seu vigor exportador, conforme será argumentado no corpo do trabalho.

Portanto, as indagações que norteiam a elaboração deste estudo são as seguintes: Em que medida a inserção da região de São Bento do Sul na cadeia moveleira, na forma como se manifesta, propicia aos agentes locais a possibilidade de uma maior participação ou uma participação menos desigual, na distribuição do excedente gerado pela cadeia moveleira global, conforme definido nos termos do debate sobre cadeias mercantis globais ou cadeias globais de valor, e quais são os diferenciais de recompensas que caracterizam o tipo da inserção de São Bento do Sul? Em que medida e de que formas a produção moveleira de São Bento do Sul se insere na cadeia moveleira global? O que têm

significado, para a indústria local, as modalidades de inserção praticadas, em termos de oportunidades e pressões? Onde se situam os elementos da governança relacionados ao envolvimento de São Bento do Sul na cadeia moveleira global, como se manifestam tais elementos, e como podem os agentes locais interferir na governança e na apropriação do excedente, e em que medida?

Assim formulada, a problemática desta dissertação reflete a compreensão de que, em diferentes casos, o desenvolvimento amplo de processos observados e manifestados localmente requer considerar tais processos como partes de dimensões que transcendem significativamente as dimensões locais. Não raramente, as dimensões a serem consideradas devem ser as globais.

Além disso, a pesquisa procurará descobrir o que tal estrutura – participar subalternamente na cadeia global – significa de fato para as empresas locais.

Espera-se, assim, contribuir para um melhor entendimento da dinâmica sócio-espacial sob o capitalismo. Acredita-se que, trazendo a abordagem do sistema-mundo para a análise do desenvolvimento regional, pode-se compreender melhor os processos de desenvolvimento, como os que marcaram as trajetórias das distintas regiões do estado catarinense.

Portanto, o objetivo desta dissertação, é investigar à luz da perspectiva analítica das cadeias globais do valor/cadeias mercantis, a forma de inserção da região de São Bento do Sul na cadeia global moveleira a partir dos anos setenta e avaliar a forma de participação da indústria local na atualidade, identificando problemas e possibilidades. Para isso a metodologia adotada consistiu em pesquisa bibliográfica e documental, além de trabalho de campo em São Bento do Sul. Para o estudo da realidade local, houve a utilização de fontes secundárias, tais como, estudos realizados por outros pesquisadores, incluindo dissertações e outros trabalhos acadêmicos e também relatórios setoriais. Para o entendimento da inserção da indústria moveleira de São Bento do Sul na cadeia mercantil global moveleira, particularmente, utilizou-se fonte de pesquisa primária, através de pesquisa de campo realizada com base em questionários previamente estruturados (anexos 1 e 2). Foram realizadas 12 entrevistas com empresas, sendo 8 produtoras de móveis e 4 agentes de exportação.

Desse modo, esta dissertação encontra-se estruturada em 5 capítulos, sendo o primeiro a introdução que apresenta o problema de pesquisa, o objetivo geral e os específicos, bem como a metodologia utilizada. No segundo capítulo, aborda-se a globalização, discorre-se sobre o “paradigma” do desenvolvimento local-regional

endógeno (com ênfase, ao final, nas limitações desse enfoque), discutem-se os desafios e possibilidades de locais e regiões frente a grandes estruturas produtivas e comerciais, na perspectiva das cadeias mercantis globais; e por fim, fala-se das cadeias mercantis globais como marco analítico para o estudo sobre a dinâmica da indústria moveleira de São Bento do Sul. No terceiro capítulo analisam-se as características da indústria de móveis em escala mundial, mostrando os principais países exportadores e importadores, apresentando a configuração da cadeia moveleira, focalizando o problema relativo a forma de acesso à cadeia moveleira e as formas de *upgrading* existentes. No quarto capítulo, apresentam-se, de forma sintética, os antecedentes históricos e o desenvolvimento da indústria de móveis de São Bento do Sul, para em seguida, analisar a indústria de móveis local, pelo ângulo da sua inserção cadeia moveleira global. Por fim, no quinto capítulo, apresentam-se as considerações finais da dissertação, falando sobre o que tem significado para a indústria local participar de forma dependente de tal macroestrutura; e fazendo algumas proposições para futuras pesquisas sobre cadeias mercantis globais.

II CONTEXTO E MARCO ANALÍTICO: REFLEXOS DA GLOBALIZAÇÃO E OPÇÕES DE ANÁLISE

Este capítulo contextualiza o estudo sobre a indústria moveleira de São Bento do Sul proposto nesta dissertação e identifica os termos de análise que orientam a sua elaboração. O contexto refere-se à assim chamada globalização, considerada por vários autores como origem de grandes desafios em diferentes ambientes locais-regionais e em diversas circunstâncias, uma percepção tão forte que chega a ensejar reflexões e iniciativas de políticas, voltadas ao desenvolvimento, em que a dimensão local das medidas e os impulsos “endógenos” têm ocupado posição de destaque. Os termos de análise referidos têm a ver com a perspectiva das cadeias mercantis globais, florescida originalmente em abordagens históricas sobre o capitalismo centradas na idéia de sistema mundial e que, atualmente, tem sido usado na busca de entendimento sobre as desigualdades de desenvolvimento sócio-territoriais. Uma peculiaridade dessa perspectiva é que ela destaca o caráter sistêmico (além de histórico) dos diferentes processos econômicos, salientando as dimensões globais. Assim procedendo, ela representa, pelo menos implicitamente, uma crítica de fundo às postulações que costumam exaltar as possibilidades do desenvolvimento local-regional “endógeno”.

Começa-se discorrendo sobre a globalização e seus reflexos; depois analisa-se o “paradigma” do desenvolvimento local-regional endógeno, dando ênfase, ao final, às limitações desse enfoque localista para dar conta das realidades local-regionais inseridas em dinâmicas econômicas amplas, estruturais; em seguida discutem-se os desafios e possibilidades de locais e regiões frente a grandes estruturas produtivas e comerciais, na perspectiva das cadeias mercantis globais; por fim, fala-se das cadeias mercantis globais como marco analítico para o estudo sobre a dinâmica da indústria moveleira de São Bento do Sul.

2.1. A globalização e seus desafios

A intensificação do caráter transnacional dos processos econômicos ao longo do século XX, especialmente no último quarto do século, estimulou a formulação de um novo termo para captar a dinâmica em curso: “globalização” (ou “mundialização” na língua francesa). O uso desse termo, carregado de significados e interpretações, ganhou

impulso a partir do começo dos anos 80 “nas grandes escolas americanas de administração de empresas, as célebres *‘business management schools’* de Harvard, Columbia, Stanford, etc.” (CHESNAIS, 1996, p. 23). Através da mídia inglesa especializada, ganhou popularidade mundial e passou a adornar o discurso político neoliberal.

São vários os prismas pelos quais se pode usar o termo globalização: cultural, tecnológico, econômico, por exemplo. O prisma econômico é, talvez, o que mais tem recebido atenção. Nesse ângulo de visão, são três as perspectivas – diferentes e interdependentes – normalmente empregadas: a financeira, a produtiva e a comercial, ou, nos termos do processo de internacionalização do capital, as perspectivas do capital financeiro, do capital comercial e do capital produtivo (CHESNAIS, 1996).

Na perspectiva do capital financeiro, a globalização compreende um aumento no volume e na velocidade de circulação de recursos financeiros, assim como nos efeitos disso nas diversas economias nacionais (BAUMANN, 1996). Para Arrighi (2003, p. 14) a expressão “globalização financeira passou a ser utilizada para denotar o processo de reintegração dos mercados nacionais num mercado global único e amplamente desregulado”. Essa designação teria sido, em primeiro lugar, introduzida para denotar “uma mudança de um sistema global (hierarquicamente organizado e amplamente controlado politicamente pelos Estados Unidos) para um outro sistema mais descentralizado e coordenado pelo mercado, tornando as condições financeiras do capitalismo largamente mais voláteis e instáveis” (HARVEY, 1995, p. 8, apud ARRIGHI, 2003, p. 14). Ou seja, “a idéia da globalização foi, desde o início, articulada com a idéia da intensa competição inter-estatal pelos capitais crescentemente voláteis, e a conseqüente subordinação rígida da maior parte dos estados (inclusive dos Estados Unidos) aos ditames das agências capitalistas privadas” (ARRIGHI, 2003, p. 14).

Tanto na perspectiva do capital comercial quanto na do capital produtivo, cabe salientar a presença de movimentos de, pode-se dizer, “padronização”. Há, de fato, uma crescente homogeneização das estruturas de comercialização em escala ampla, em virtude da intensidade das trocas estimuladas pela abertura comercial dos países não desenvolvidos – principalmente – sob a influência/ingerência de instituições de atuação mundial (como o Banco Mundial e o FMI). Há igualmente uma tendência convergente nas características dos processos produtivos, ou seja, uma (quase) padronização produtiva no que diz respeito às técnicas de produção, às estratégias administrativas e à organização do processo produtivo protagonizadas pelas empresas multinacionais (EMN) e pelos

investimentos estrangeiros diretos (IED), que interconectam países através de subsidiárias espalhadas pelo mundo (BAUMANN, 1996, p. 34-35).

Esse é um tipo de percepção privilegiada, por exemplo, nas abordagens de organismos como a OCDE (1992) e UNCTAD (1994):

Uma fração crescente do valor produzido decorre de estruturas de oferta interligadas em nível mundial, envolvendo um uso crescente de acordos cooperativos entre empresas como um instrumento para facilitar a entrada em mercados específicos, ampliar o acesso a tecnologias, e compartilhar riscos e custos financeiros. Em tal contexto, as empresas transnacionais – núcleos dessas estruturas de oferta – são aquelas com melhores condições para apropriar-se das vantagens dessas cadeias de valor adicionado (BAUMANN, 1996, p. 35).

Mesmo assim, segundo Bauman (1996), não há um consenso sobre os efeitos da globalização sobre a estrutura produtiva. A mídia especializada¹ aponta para uma concentração de poder em algumas empresas individuais de tal forma que poderia levar a uma redução do número de EMN. Contudo, o que se observa no setor produtivo é que, nas últimas duas décadas, o número das EMN aumentou e, também, que a concentração tende a ocorrer em termos regionais, não em níveis mundiais.

Outras duas perspectivas são apontadas pelo autor como integrantes da análise sobre a globalização: a perspectiva institucional e a perspectiva da política econômica. A primeira diz respeito a uma “convergência dos requisitos de regulação em diversas áreas” (BAUMANN, 1996, p. 35-37), ou seja, a uma homogeneização entre os diversos sistemas nacionais. A segunda, por sua vez, diz que a “globalização implica perda de diversos atributos de soberania econômica e política por parte de um número crescente de países membros da OCDE”(Op. cit., pg. 37) e também, talvez principalmente, por parte de países não membros. Nos exemplos da perda de soberania econômica, encontram-se as políticas salarial, fiscal, cambial, a política de determinação da taxa de juros, além dos assuntos ao nível mundial, como, por exemplo, o meio ambiente, acordos de bi-tributação e o monitoramento de empresas transnacionais. Os países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento, por terem economias mais vulneráveis, são menos soberanos economicamente do que os países membros da OCDE.

Vê-se, assim, que são vários os sentidos que o fenômeno da globalização pode assumir. A associação mais freqüente, na literatura, é com os movimentos financeiros e seus reflexos, tendo em vista a enorme mobilidade dos capitais na atualidade. Todavia, os capitais não se movem só conforme a lógica especulativa, envolvendo arbitragem entre

¹ O autor cita a revista *The Economist*(1993).

os diferenciais de juros. Movem-se, também, na forma de investimentos estrangeiros diretos (IED), o que remete à percepção “produtiva” da globalização.

De fato, entre as principais características do processo de globalização destaca-se, de um lado, o crescimento exponencial dos investimentos estrangeiros diretos (IED) e, de outro lado – e em conexão com o primeiro aspecto –, o surgimento de estruturas de oferta internacional, fortemente concentradas. Tudo isso ocorre paralelamente ao aprofundamento do oligopolizado caráter dos negócios, referindo-se à multiplicação das fusões e aquisições em escala internacional. As empresas multinacionais (EMN) se constituem nos agentes básicos desse processo. A própria forma de atuação dessas empresas apresenta alterações, em relação ao que se observava décadas atrás.

No passado, as estratégias das EMN afiguravam-se principalmente como “coleções de estratégias nacionais”: o que ocorria em um país em termos de competição não dependia, praticamente, do que acontecia em outro país; hoje, as fronteiras nacionais não conseguem “conter” as atividades daquelas empresas. Tendo em vista que a concorrência se dá agora em plano verdadeiramente global, o planeta como um todo constitui referência para a organização dos negócios (LINS, 1998, p. 188).

Os IED figuram, assim, como um importante aspecto na transnacionalização da produção. As *joint ventures* são as formas dominantes dos IED, além dos acordos internacionais entre, principalmente, grandes companhias norte-americanas, européias e japonesas, englobando tecnologia, insumos e produção. Sobre os IED, Lins (1998) observa que os IED são o principal aspecto do processo de internacionalização da produção; sua expansão adquire um significado maior do que a própria magnitude do comércio em escala mundial.

O principal agente protagonista dos IED são as EMN, como já se aludiu. Michalet (1984) salienta que as EMN constituem o agente central² da reordenação da economia mundial a partir dos anos sessenta, através dos IED no exterior, que são o motor do processo de internacionalização do capital produtivo. A multinacionalização das empresas, na verdade, na forma como a literatura que focaliza os processos do século XX a ela se refere, tem início muito antes, quando as empresas americanas, européias e japonesas foram em busca de recursos naturais escassos em seus territórios. Porém, somente a partir dos anos sessenta é que o processo de internacionalização do capital ganha a forma atual, com os IED em posição de grande destaque.

² Apesar de colocar a EMN no centro da análise, Michalet diz que “na formação do sistema econômico mundial (SEM), a EMN não joga um papel determinante, mas determinado” (MICHALET, 1984, p. 136).

A decisão da empresa em investir no exterior não é um processo que acontece da noite para o dia, mas sim um processo longo que tem várias fases: “primeiro a firma é exportadora; depois ela instala no exterior suas próprias sucursais de comercialização (...); finalmente, ela cria unidades de produção no país em causa” (MICHALET, 1984, p. 146). Além disso, os motivos que levariam à multinacionalização das empresas, segundo esse autor, dizem respeito à existência de disparidades de desenvolvimento entre países, à estrutura oligopólica dos mercados, à vantagem tecnológica das EMN e às diferenças dos custos de produção.

Após examinar esses quatro aspectos sobre os motivos que levam as empresas a deslocar o processo produtivo, Michalet (1984) assinala que, além da “estratégia produtiva”, e do “desaparecimento da vantagem tecnológica”, as diferenças de salário parecem constituir o elemento preponderante na escolha de uma nova localização das unidades produtivas.

Parece evidente, dessa forma, o papel decisivo que as EMN tem na economia mundial e, sobretudo, para as atividades econômicas dos diferentes países tanto do centro quanto os países da periferia do sistema mundial. Essa importância é destacada por Kentor (2005), que mostra, sob o signo do debate sobre o moderno sistema mundial, que o crescimento da economia mundial nos últimos quarenta anos dependeu mais do crescimento e da concentração de poder das EMN do que o sistema inter-estatal. Comparando os dados das 100 maiores corporações industriais do mundo e de suas subsidiárias espalhadas em diferentes países, esse autor percebe um aumento significativo na concentração e no poder dessas empresas: em 1962 as 100 maiores controlavam 1288 subsidiárias estrangeiras, e em 1998 já controlavam cerca de 10.000 subsidiárias estrangeiras, em todo o mundo. No mesmo diapasão, em 1998 os rendimentos das 200 maiores corporações excediam os vinculados às atividades econômicas combinadas de 182 nações. Embora essas mesmas 200 corporações empregassem menos de 1% da força de trabalho mundial, isso não autoriza mudança na conclusão de que “essas EMN se tornaram atores significativos na economia global, independentemente do sistema de nações dentro do qual elas se encontram localizadas geograficamente” (KENTOR, 2005, p. 267).

Em suma, o que tem sido chamado de globalização engloba aspectos que vão desde a mobilidade exacerbada do capital, principalmente na forma de IED feitos pelas EMN, até o aumento da concorrência em escala mundial decorrente do processo de deslocalização das unidades produtivas das empresas ou através da liberalização do

comércio mundial com exterior em diferentes países. Como vimos, a multinacionalização da produção é decorrente, entre outros fatores, das desigualdades entre países. Desigualdades que se refletem, por exemplo, nas diferenças entre os salários, o que, por sua vez, afetam diretamente os custos de produção. Dessa forma, esses movimentos do capital representam grandes desafios para países, regiões, localidades, setores, trabalhadores e empresas.

Para o que interessa nesta dissertação, um outro aspecto essencial da globalização deve ser agora sublinhado. É verdade que esse processo tem representado a “difusão” internacional, em escala global, dos processos industriais nas últimas décadas; Arrighi se refere a isso em dois importantes livros: *O Longo Século XX* (ARRIGHI, 1996) e *A Ilusão do Desenvolvimento* (ARRIGHI, 1997). Entretanto, essa difusão não representou mudança no quadro de desigualdades de desenvolvimento entre países e regiões mundiais.

Com efeito, o vocábulo “globalização”, designando processos econômicos em escala internacional, remete ao problema das desigualdades entre economias nacionais, no qual um importante aspecto a ser considerado é o referente ao já assinalado problema dos fluxos dos investimentos externos diretos (IED). O grande capital internacional constitui protagonista chave nessa discussão, e os Estados nacionais aparecem como que enredados. Isso não é desprovido de conseqüências: “não surpreende que governos se tornem quase reféns de empresas multinacionais. Atrair investimentos estrangeiros impõe-se como a palavra de ordem e, por conseguinte, deflagra-se competição encarniçada visando seduzir o grande capital”. (LINS, 2001, p. 81).

Como resultado dessa competição, as regiões se inserem na economia-mundial de forma distinta, com desenvolvimentos econômicos e sociais distintos, de maneira que o desenvolvimento dos territórios se dá, igualmente, de forma desigual. Essas desigualdades, vinculadas a desenvolvimentos tão díspares, parecem, assim, ser características do capitalismo histórico.

Não admira, portanto, que os efeitos da “globalização” no surgimento ou aprofundamento das desigualdades entre economias nacionais e/ou regiões dentro destas, venham, nas últimas décadas, atraindo a atenção de numerosos pesquisadores de diferentes correntes do pensamento científico. Uma ilustração refere-se a Georges Benko, que aborda o que é por ele designado como “dualidade global-local”: para Benko (1996), o vocábulo “globalização” recobre também, entre outros aspectos, a tendência atual das grandes empresas a delegar uma parcela do seu poder às filiais dispersas nos

quatro cantos do mundo. Para melhorar sua competitividade, as multinacionais confiam suas filiais (...) [a] administradores autóctones, mais aptos a perceber as especificidades locais nos métodos de gestão e produção” (Op. cit., p. 67).

Merece realce, principalmente, a proposição, por Benko (1996), do conceito de “globalidade dinâmica local”, que serve de referência “para analisar a abertura dos sistemas locais para o seu *milieu*” (BENKO, 1996, p. 76, grifos do autor). Essa abertura acontece de diferentes formas, a mais corrente das quais é a intensificação das trocas com outros territórios, dinâmica por meio da qual se pode captar os processos local-regionais e processos mais amplos. Particularmente interessante é o conceito de “globalização regional”, utilizado por Benko (1996), que mostra que o desenvolvimento de uma região implica muito mais do que as vantagens auferidas com a intensificação das trocas interterritoriais. É preciso que o sistema local envolva o seu *hinterland*: é principalmente assim “que este encontra o meio de retomar eficazmente seu desenvolvimento” (BENKO, 1996, p. 76, grifos do autor). Ou seja, “estendendo o próprio sistema de organização a espaços ‘novos’ e diferentes, o ambiente local é levado a inventar e a utilizar novas estruturas econômicas e territoriais” (Ibib).

Em termos históricos, ou seja, na história do capitalismo – e numa perspectiva de longa duração, além do mais implicando uma grande abrangência territorial – a incorporação desses “novos e diferentes” espaços

(...) traduziu-se quase sempre no acréscimo de novas e vastas periferias, quer dizer, áreas nas quais as atividades (a partir de então) imbricadas em cadeias mercantis caracterizaram-se quase invariavelmente como inferiores, seja no que toca à tecnologia, à organização produtiva, às formas de processo de trabalho ou às exigências de qualificação da mão-de-obra, com conseqüências no terreno das remunerações e recompensas (LINS, 2004, p. 8).

De fato, o “espaço estrutural” (WALLERSTEIN, 1991c, apud LINS, 2004, p. 8) “da economia-mundo estampava surtos de alargamento sempre que se fazia necessário recompor as condições de atuação conforme a lógica da ‘acumulação sem fim de capital’”. Reside aí, como não é difícil perceber, um importante vínculo entre o tema da trajetória do capitalismo histórico, ou da economia-mundo, e o tema das desigualdades sócio-territoriais de desenvolvimento.

Porém, como afirma Lins (2004, p. 11) com base em Braudel (1998), “a questão das desigualdades sócio-espaciais não se resume às conseqüências da flexão muscular do sistema-mundo, embora o peso das relações estruturais seja irrevogavelmente enorme”. De fato, “distinguir o vínculo entre a indústria particular considerada e o *conjunto*

econômico que a envolve e do qual depende seu próprio movimento” (BRAUDEL, 1998, p. 305, grifos do autor) é uma tarefa muito difícil. O motivo é que o conjunto a que o autor se refere “pode ser uma cidade, uma região, uma nação, um grupo de nações” (Ibid): ora, vínculos tão-somente locais – quando o “conjunto econômico” relaciona-se a uma cidade, por exemplo – permitem pensar criticamente sobre o grau de interferência das forças em operação em escala de sistema-mundo sobre uma indústria particular.

Desse modo, a questão do desenvolvimento regional na globalização pode ser focalizada de dois modos:

De um lado, a *economia global* pode ser vista como um mosaico de sistemas de produção regionais especializados, possuindo cada qual sua própria rede densa de acordos de trocas, no interior da região, e um funcionamento específico do mercado local do trabalho. De outro, o mesmo mosaico se insere no entrelace planetário de ligações interindustriais, de fluxos de investimentos e de migrações de população (BENKO, 1996, p. 70).

Ou seja, a globalização, embora tenha espreado o fenômeno industrial, tem significado desigualdades, hierarquias, assimetrias, o que em si mesmo requer análise interpretativa. Ora, Kaplinsky (2000) considera que só no marco de abordagens sistêmicas, ou seja, que considerem o funcionamento de estruturas amplas, se pode dar conta da persistência das desigualdades no âmbito da globalização. Isso será tratado posteriormente neste capítulo. Neste momento, cabe ressaltar que a percepção sobre os enormes desafios representados pela globalização para setores produtivos, territórios e atores sociais, devido ao aumento da concorrência e à exacerbação da mobilidade do capital, entre outros fatores, produziu reações. Nesse contexto ganhou corpo um tipo de abordagem sobre o desenvolvimento local-regional que salienta os atributos dos próprios territórios como aptos a permitir o enfrentamento desses desafios: é a abordagem conhecida como do desenvolvimento local e endógeno, tornada quase paradigmática no período recente. A próxima seção tece considerações sobre aspectos dessa abordagem, procurando mostrar o seu escopo e suas limitações.

2.2. O “paradigma” do desenvolvimento local e endógeno na análise dos reflexos territoriais da globalização

Diante dos desafios da globalização, sobretudo em nível territorial, tomou corpo, numa certa vertente da literatura, a idéia de que as possibilidades para regiões e locais estariam vinculadas às próprias condições desses ambientes, quer dizer, às suas próprias

histórias e aos seus atributos específicos. Essa idéia ganhou força, ao que parece, na esteira de diferentes processos, entre os quais figuram: a) a descentralização das funções do Estado, no bojo das grandes mudanças que ocorreram no funcionamento deste durante as últimas décadas; b) as frustrações com a promoção do desenvolvimento local-regional de forma mais ou menos centralizada, como observado em diferentes países; e c) a visibilidade adquirida pelas experiências ao estilo dos *clusters* e distritos industriais europeus, sobretudo (mas não só) no caso italiano³.

O primeiro aspecto, relativo à descentralização das funções públicas, deve ser colocada na perspectiva das mudanças no papel do Estado, nas últimas décadas. Nesse papel figura, historicamente, o planejamento e a promoção do desenvolvimento local-regional. Essas atribuições ganharam maior relevância, a partir do Segundo Pós-Guerra, na esteira das assim chamadas políticas keynesianas e, em certo sentido, com inspiração no *New Deal* norte-americano. Contudo, principalmente a partir dos anos 1980, as atribuições de planejar e promover o desenvolvimento sofreram alterações em diferentes países. Em vários casos, elas quase desapareceram da agenda estatal, sobretudo nos países periféricos e semiperiféricos, e, quase sempre, foram deixadas de lado pelos governos centrais. De fato, observou-se forte tendência à descentralização dessas funções, um processo que se transformou num “quase paradigma, sendo que muitas vezes tratou-se mesmo de necessidade, já que as restrições de ordem técnico/financeira e/ou a reorientação na conduta pública diminuíram a capacidade do Estado [central] para atuar na esfera local-regional” (LINS, 2003, p. 3). Essa descentralização, cabe salientar, reflete a crise do modelo fordista de desenvolvimento, observada em vários países desde o Segundo Pós-Guerra (Boyer, 1994; Lipietz, 1994). Nesse processo, de mudança do papel do Estado, além de ter ficado cada vez mais evidente a, por assim dizer, “função empresarial” deste, foram transferidas “várias funções públicas para menores níveis de atuação institucional” (LINS, 2003, p. 3).

Boiser (1999) argumenta que o processo de descentralização compreende três dimensões: a funcional, a territorial e a política. Todas implicam uma redistribuição do poder, e normalmente envolvem a criação de instituições que têm como características básicas a possibilidade de poder contar com um aparato jurídico institucional independentemente de outros aparatos institucionais, como, por exemplo, o Estado, além de recursos e normas de funcionamento próprias. Contudo, essas três dimensões

³ Com base em Schmitz (1995), Clusters são aglomerados produtivos, caracterizados pela inovação, especialização, e, de certa forma, pela cooperação, essenciais para a competição fora dos mercados locais. Distritos industriais são *clusters* que apresentam “eficiência coletiva”, isto é, a articulação entre economias externas e ação conjunta, ou cooperação.

apresentam particularidades. A funcional, restringe-se a uma determinada atividade ou setor; a territorial implica restrição geográfica das múltiplas competências; e a política tem a ver com a função geral de garantir um processo eleitoral democrático, com eleições livres, secretas e transparentes. (Op. cit., p. 16).

Graças, em parte, a essa descentralização, ganhou força no processo de desenvolvimento a noção de desenvolvimento local, disseminando, a partir dos anos 1980, o uso de expressões como “desenvolvimento endógeno” (BENKO; LIPIETZ, 1994) e “industrialização difusa” (PECQUEUR e SILVA, 1988). Pouco a pouco uma nova ortodoxia na reflexão sobre o desenvolvimento socioespacial – uma outra ortodoxia, ligada aos trabalhos de François Perroux (PERROUX, 1967), vinculou-se à noção de pólo de crescimento, foco (esperado) de irradiação de crescimento e desenvolvimento – ganhou terreno, um processo perpassado pela crença nas condições locais para impulsionar o desenvolvimento.

As experiências em termos de dinâmica produtiva territorializada, em *clusters* ou em aglomerações do tipo distrito industrial, também contribuíram para o fortalecimento da idéia de desenvolvimento endógeno, como se falou. Segundo Garofoli (1994), as características mais importantes desses aglomerados correspondem a uma forte especialização produtiva ao nível local, com produção respondendo por boa parte da respectiva produção nacional; a uma acentuada divisão do trabalho entre as empresas do aglomerado; à inexistência, em grande parte dos casos, de uma empresa líder, mas presença de uma multiplicidade de pequenas e médias empresas; a trabalhadores com diferentes níveis de qualificação (mas com destaque para a elevada qualificação) no nível local; a contatos pessoais diretos, especialmente entre fornecedores e as empresas operadoras do sistema local, o que favorece a difusão dos melhoramentos técnicos e organizacionais; e também à flexibilidade produtiva dentro do sistema. Nesse sentido, em suma, “verifica-se uma ampla articulação social, acompanhada de processos contínuos de mobilidade social, os quais implicam, por exemplo, elevadas taxas de rotação do emprego para os trabalhadores, bem como taxas de renovação elevadas para as empresas” (Op. cit., 33-34). Os numerosos trabalhos que tratam desses aglomerados produtivos sublinham a importância dos *clusters* italianos (a Terceira Itália). Esses sistemas adquiriram grande importância em virtude da sua crescente abertura ao mercado internacional e também porque representaram, em muitos casos, regiões de ponta em relação ao progresso tecnológico e em matéria de inovação organizacional.

Também em abordagens sobre o mundo rural os termos básicos de análise acima referidos têm marcado presença, mostrando ser realmente forte o apelo desse tipo de enfoque. Isso pode ser observado em dois tipos de estudo a respeito das transformações no meio rural: um se refere a idéia de cluster do Agronegócio, explorado por Haddad (1999); o outro se escora na noção de sistema agroalimentar localizado (Lins, 2006c).

Haddad (1999) utiliza o conceito de *cluster* industrial para mostrar a importância do agronegócio no desenvolvimento regional, no Brasil. O pressuposto é que “a essência do desenvolvimento de *clusters* é a criação de capacidades produtivas especializadas dentro de regiões para a promoção de seu desenvolvimento econômico, ambiental e social” (Op. cit., p. 24). Tendo em vista que “uma agroindústria é uma empresa que processa materiais de origem vegetal ou animal [e que] o conjunto das diferentes organizações e estruturas das agroindústrias configura o segmento do agronegócios (*agribusiness*)” (HADDAD, 1999, p. 23, grifos do autor), o conceito de *cluster* industrial, na visão desse autor, pode e deve ser aplicado para enfocar as aglomerações produtivas do meio rural, como, por exemplo, a agroindústria de suínos (suinocultura) do oeste catarinense.

O conceito de sistema agroalimentar localizado (SAL), de sua parte, capta a existência de redes formadas por “organizações de produção e de serviço (unidades agrícolas, empresas agroalimentares, empresas comerciais, microempresas, restaurantes, etc) associadas a um território específico em virtude de suas características e seu funcionamento” (DÍAZ-BAUTISTA, 2001, p. 16). Sua origem, ou pelo menos a sua difusão, vincula-se aos trabalhos do “*Centre de Coopération Internationale et Recherche Agronomique pour le Développement* – instituição francesa com projetos em diferentes países (...)” (LINS, 2006c, p. 3). Aspectos básicos dos SAL referem-se ao território, aos ativos específicos e à territorialidade. O primeiro “é visto como sedimentação de fatores culturais e sociais, de caráter histórico, inter-relacionados e específicos, em áreas locais, que geram desenvolvimentos diferentes devido a especificidades locais” (GAROFOLI 1995, p. 114). Os ativos específicos “significam um recurso essencial para as atividades produtivas (...) e correspondem aos atributos próprios de um território, isto é, aos determinantes da territorialidade [a qual] expressa a conjunção, numa certa área, de ativos específicos, dificilmente observados do mesmo modo em outros locais”. (LINS, 2006c, p. 3). O desenvolvimento dos SAL pode favorecer e estimular as relações e as sinergias entre os agentes e, principalmente, potencializar o impulso às inovações em ambientes rurais.

Como se percebe, o tema do desenvolvimento local e endógeno surge, assim, da observação do que parece ser uma resposta das comunidades locais – pelo menos é dessa forma que aparece referido na literatura – aos desafios colocados pelo processo em curso – de globalização –, que resultou em fechamento de empresas, desindustrialização e aumento do desemprego (VAZQUEZ BARQUERO, 2001, p. 25). Os “endogenistas” consideram, de fato, que “o desenvolvimento econômico ocorre em consequência da utilização do potencial e do excedente gerado localmente e, **eventualmente**, pela atração de recursos externos, assim como pela incorporação das economias externas **ocultas** nos processos produtivos” (VÁZQUEZ BARQUERO, 2001, p. 19, grifos nossos). Além disso, seria “preciso ativar os fatores determinantes dos processos de acumulação de capital [para] neutralizar as tendências de um estado estacionário” (Ibid). Fatores esses que dizem respeito à “criação e difusão de inovações no sistema produtivo, à organização flexível da produção, à geração de economias de aglomeração e de economias de diversidade nas cidades e o fortalecimento das instituições” (Ibid).

No marco de reflexão sobre o desenvolvimento endógeno, as políticas de promoção local privilegiam aspectos como a difusão das informações e do conhecimento, o fortalecimento das empresas e a formação de redes, a articulação do território e o resgate das economias externas ocultas. É importante destacar que essas políticas de desenvolvimento associam-se a uma abordagem “de baixo para cima”: são os atores locais que desempenham as funções centrais, dizendo respeito à definição, execução e ao controle das medidas e iniciativas. Em alguns casos, os atores locais organizam-se em redes, que servem de instrumentos para conhecer e entender a dinâmica local do sistema produtivo e das instituições, assim como unir as iniciativas e executar as ações que formam a estratégia de desenvolvimento local (VAZQUEZ BARQUERO, 2001, p. 26-29).

Assim, a idéia de desenvolvimento local e endógeno, para os “endogenistas”, é uma interpretação que permite, por exemplo, explicar os processos de acumulação de capital e identificar os mecanismos sociais e econômicos que contribuem para o aumento da produtividade e competitividade de cidades e regiões.

Portanto, o desenvolvimento endógeno (...)

(...) pode ser definido como um processo de crescimento e mudança estrutural que ocorre em razão da transferência de recursos das atividades tradicionais para as modernas, bem como pelo aproveitamento das economias externas e pela introdução de inovações, determinando a elevação do bem-estar da população de uma cidade ou região. Quando a comunidade local é capaz de utilizar o potencial de desenvolvimento e liderar o processo de mudança

estrutural, pode-se falar de desenvolvimento local endógeno ou, simplesmente, de desenvolvimento endógeno. (VAZQUEZ BARQUERO, 2001, p. 57).

O substrato de tal possível mudança estrutural é o fato de que, na perspectiva dos endogenistas”, os locais e regiões dispõem de recursos (econômicos, humanos, institucionais e culturais, bem como de economias de escala não aproveitadas) que possibilitam a formação de um potencial de desenvolvimento endógeno cujo uso poderia garantir a criação de riquezas e a melhoria do bem-estar local. São geralmente sublinhados, entre os traços que favorecem o desenvolvimento local-endógeno, a disponibilidade de mão-de-obra qualificada com baixos índices de conflitos trabalhistas e a capacidade empresarial no tocante à inovação e às mudanças, favorecendo assim a acumulação de capital nos sistemas produtivos locais.

Assinala-se igualmente que os fatores que favorecem a utilização do potencial de desenvolvimento local são melhor aproveitados nas regiões onde os mecanismos de regulação funcionam com mais eficiência. Ou seja, o modo de organização da produção, as estruturas familiar, social e cultural, além dos códigos de conduta, podem facilitar (ou limitar) a dinâmica econômica da região (LINS, 2006a).

Assim, no bojo da crise do modelo fordista de regulação, com a conseqüente transferência de funções públicas para menores níveis de atuação do Estado, ganha relevância o tema da regulação local. A análise desse tema pode ser efetuada sob três ângulos: da governança, do contexto institucional e dos compromissos sociais, complementares entre si (GILLY; PECQUER, 1995, apud LINS, 2006a, pg. 158). O contexto institucional diz respeito ao número e à diversidade das instituições, à intensidade e qualidade das suas ações e interação locais, às relações de poder que as estruturam e também ao sentido de compartilhamento que os diferentes atores experimentam. O ângulo dos compromissos sociais é importante porque as aglomerações produtivas não deixam de apresentar conflitos, principalmente no que diz respeito às relações salariais: o espaço nacional é a arena de regulação sobre isso, mas o plano local também permite iniciativas regulatórias a respeito. Já a governança, engloba as regras que coordenam relações internas e externas de um território, indicando-se com esse o conjunto de atores e de arranjos institucionais existentes em um território. (LINS, 2006a, p, 158). Nota-se que a governança chega a ser considerada aspecto definidor, institucionalmente falando, do próprio território:

Para que haja território, é (...) preciso a superposição (...) de uma proximidade geográfica, uma proximidade organizacional (ligada a complementaridades

técnico-produtivas) (...) [e] uma proximidade institucional (ligada a comportamentos cognitivos coletivos de busca de soluções para problemas produtivos). A proximidade institucional repousa em lógicas de ações coletivas baseadas em convenções e instituições locais criadas, adaptadas e/ou compartilhadas pelos atores (GILLY; PECQUER, 1995, p. 307, apud LINS, 2006a, p. 158)

Outro aspecto sobre a governança dos aglomerados produtivos é que as respectivas estruturas variam em termos de hierarquia, liderança, colaboração e cooperação, tanto no interior de um território, como nas suas relações com o exterior, refletindo de maneira direta no desenvolvimento. Assim, nos aglomerados produtivos onde a coordenação é limitada ou precária, tende a existir uma maior vulnerabilidade local no embate da concorrência, devido a carências em aspectos como troca de informações, cooperação e formação de mão-de-obra (SCOTT; STORPER, 1992, apud, LINS, 2006a, p. 159).

A regulação, no caso de aglomerações estudadas na literatura internacional (sobretudo sobre experiências européias), gira em torno do mercado e da reciprocidade, ou seja, observam-se nesses ambientes tanto cooperação quanto competição. Além disso, são as instituições, num sentido amplo, quem estruturam o cotidiano nesses ambientes industriais. Assim, as instituições mercantis (mercado) e não mercantis (igreja, família e escola) proporcionam certa homogeneidade a eles. Há também as instituições específicas (instituições público-privadas), com atuação focalizada, englobando governos, associações de produtores, sindicatos e bancos, cuja ação revela-se crucial para fortalecer a confiança em escala de sistema, algo que, para Storper e Harrison (1992), é o elemento que particulariza a forma “distrito industrial” enquanto arranjos socioprodutivos. Além do mais, essas instituições têm importância em nível local, pois estimulam negociações em escala de distrito, contexto em que são definidas as convenções nas quais as empresas irão atuar e também onde são criadas as formas de intervenção no mercado de trabalho (LINS, 2006a).

Apesar do forte apelo do enfoque em termos de desenvolvimento endógeno, essa opção analítica – e seus desdobramentos em termos de formulação de políticas – não são imunes a críticas. Em primeiro lugar, a flexibilidade – marca do sistema de aglomeração produtiva do tipo *cluster*, conforme exaltado na literatura, –, por exemplo, não pode ser vista como uma manifestação evolutiva do sistema de produção capitalista. Como mostram Amin e Robins (1994), a indústria capitalista sempre aliou flexibilidade e rigidez (traço característico do modelo de produção fordista), e o que se assiste nos dias atuais, na produção industrial, vem a ser uma combinação destes dois fatores.

Por outro lado, envolvendo as condições sócio-produtivas mesmo nas experiências paradigmáticas, estudo de Capello (1988), mostra, para a década de setenta, as disparidades entre o crescimento da produtividade e a relação entre produtividade-salário em localidades que compõe a Terceira Itália. Baseados nesse estudo, Amin e Robins (1994) comentam que apenas de modo muito vago se pode dizer que esses locais se articulam verdadeiramente em torno de um sistema industrial e que as configurações existentes representam condições sociais inegavelmente positivas.

Os produtores gozam de um reduzido grau de liberdade no mercado e recebem pouca ajuda do resto do sistema. As empresas são tendencialmente isoladas, fortemente dependentes e dificilmente capazes de melhorar a sua posição no mercado. A flexibilidade é aqui simplesmente sinônimo de capacidade de sobreviver, na base de uma produção artesanal, de responder a novas exigências e de reagir a novos sinais do mercado. Identifica-se igualmente com a auto-exploração e com a utilização do trabalho familiar – contribuindo para a fraude fiscal e com a fuga das contribuições da seguridade social –, e também, como recurso à mão-de-obra barata das mulheres e dos jovens, sobretudo para as tarefas não qualificadas (AMIN & ROBINS, 1994, p. 89).

Outro aspecto é que, embora a amplitude do conceito de distrito industrial consiga explicar as relações sinérgicas entre as empresas na dinâmica do desenvolvimento de certa localidade, a banalização do uso dessa expressão é também objeto de críticas. O motivo central é que essa vulgarização vem acompanhada de uma tentativa de demonstrar que essa forma de desenvolvimento (dita flexível), constitui a emergência de um novo regime de acumulação capitalista pós-fordista. Há evidência de uma tal banalização quando, por exemplo, como percebido por Amin e Robins (Op. cit), Sabel (1989) põe sob um mesmo guarda-chuva teóricas configurações como Silicon Valley e Route 128 (complexos de alta tecnologia), de uma parte, e distritos industriais de base artesanal, como os da Terceira Itália, de outra parte.

Além do mais, o fenômeno das aglomerações na forma de distritos industriais não constitui algo tão recente e exclusivo dos locais “pós-fordistas”, como por vezes dá a entender a literatura. Citando estudo de Lovering (1998), Amin e Robins (Op. cit., p. 91) mostram que desde as décadas de cinquenta e sessenta a Inglaterra era percebida como “uma federação de diversas economias regionais”, e que as cidades eram interconectadas através de redes de decisões pela qual obtinham recursos financeiros e coordenavam os interesses econômicos locais. Essa forma de relação econômica, cabe assinalar, foi batizada por alguns autores com o nome de fordismo.

Igualmente digno de realce, é o fato de que o enfoque sobre desenvolvimento nos termos do debate sobre distritos industriais, (ou *clusters* de um modo geral), remete às

reflexões sobre as mutações da geografia da acumulação, ou seja, no período contemporâneo, sobre a reestruturação do espaço e do território numa suposta transição para o pós-fordismo (AMIN; ROBINS, op. cit.). O problema é que, nesse processo, o próprio território passa a ser visto como o grande regulador autônomo das relações, dando a entender que o Estado, sempre que possível, pode (e deve) ser substituído no processo regulatório que engloba projetos sociais e políticos. Em outras palavras, “personifica-se, fetichiza-se e reifica-se o território, ao preconizar que o mesmo tenha poder de decisão, desde que dotado do adequado grau de densidade institucional e comunitária. À ação pública [nacional] caberia apenas animá-lo e sensibilizá-lo, construindo confiança e consensos duradouros” (BRANDÃO, 2004, p. 58). Ora, o território não pode ser visto como um “sujeito coletivo”, autônomo, com capacidade de construir seu próprio futuro. Sequer a comunidade (os atores sociais locais) que habita tal território pode ser, ela mesma, a única responsável pelo desenvolvimento. Como adverte Brandão (2004), o território “é uma construção social conflituosa. Uma produção coletiva, dinâmica, multidimensional, com trajetória histórica em aberto”(Op. cit., p. 60). Portanto, o desenvolvimento territorial revela-se dependente de determinados contextos, situações e equilíbrio de poderes.

Cabe mencionar a respeito disso a advertência de Lins (2006a) sobre as limitações da regulação em escala local:

Nas aglomerações produtivas, as possibilidades de governança local não transcendem, em regra, os problemas ligados a inovações, sistemas de informação, um certo controle do mercado e ações envolvendo a integração entre instituições e agentes econômicos (..) Trata-se, assim de um arco regulatório com intervenções de alcance somente parcial (...) [A] regulação local não pode ser considerada capaz de contrabalançar a regulação nacional e, menos ainda, de sobrepor-se a esta (Op. cit., p. 163).

Com efeito, além da comunidade local – muitas vezes marcada pela luta de classes –, o desenvolvimento territorial também depende, e acusa fortemente a presença, de interesses de empresas multinacionais, em diferentes experiências e circunstâncias. Estas empresas figurariam, assim, como verdadeiros “atores e artífices” não só da economia mundial, mas também da territorial, dando a entender que o desenvolvimento desigual dos territórios se mostra como um aspecto estratégico do desenvolvimento das multinacionais.

Portanto, apesar do grande apelo que o paradigma do desenvolvimento endógeno representa, o correspondente enfoque revela-se limitado para a observação do

desenvolvimento local-regional sob uma ótica mais ampla. Essa ótica privilegia o entendimento sobre o desenvolvimento local-regional que considera a articulação dos fatores internos de cada local ou região à sua participação em redes de comércio e produção ao nível internacional – as cadeias mercantis globais. Têm razão, assim, Amin e Robins (Op. cit.) quando consideram que, “as economias locais só podem ser encaradas como malhas de uma rede econômica global (...). Se tivermos presente que esse campo global é moldado e transformado por formidáveis relações de poder, então a amplitude da autonomia e da regeneração locais vê-se substancialmente reduzidas” (p. 98).

2.3. Globalização e desigualdades socioespaciais: o papel das cadeias mercantis globais

Estender o olhar interpretativo e analítico para além dos aspectos imediatos dos problemas local-regionais induzidos ou agravados pela globalização, implica, conforme sugerido no final da parte anterior, adotar uma visão ampla, sistêmica. É o que se propõe nessa seção, perscrutando a noção de cadeia mercantil global. Começa-se pela recuperação dessa noção no ambiente intelectual onde surgiu: o da economia política dos sistemas-mundo. Depois, visando definir os contornos da abordagem sobre a indústria moveleira de São Bento do Sul, observa-se a contribuição de autores que utilizam a referida noção para examinar as possibilidades de países e regiões no âmbito da globalização.

2.3.1. A perspectiva da economia política dos sistemas-mundo

A existência de desigualdades de desenvolvimento entre países e regiões mundiais constitui característica central do sistema capitalista, como indicado em qualquer abordagem histórica sobre o mundo moderno elaborada por um prisma crítico (BRAUDEL, 1978, 1987, 1989, 1992, 1998); (WALLERSTEIN, 1979, 1984, 1991, 1998, 2000, 2001); (FRANK, 1977). Entretanto, na perspectiva teórica do sistema-mundo, essas desigualdades aparecem ao mesmo tempo como resultado da expansão multissecular do capitalismo histórico e como condição da própria existência do sistema capitalista mundial. Assim, abordar a problemática das desigualdades de desenvolvimento no âmbito da globalização implica adotar uma visão sistêmica sobre o problema. Expor os

elementos principais do arcabouço analítico dessa perspectiva é importante, antes de prosseguir sobre a questão específica das disparidades de desenvolvimento. As noções de “sistema histórico” e “economia-mundo” têm papel central nesse arcabouço.

Sistemas históricos são conjuntos de estruturas históricas e sistêmicas (WALLERSTEIN, 1991a) que abrangem processos econômicos, políticos e culturais e apresentam relativa autonomia, uma vez que a sua continuidade é garantida por acontecimentos internos (LINS, 2004, p. 2). Mas o que realmente define um sistema histórico é, nas palavras do principal teórico sobre o assunto, “a existência de uma divisão do trabalho no seu interior, de tal modo que os vários setores ou áreas sejam dependentes de intercâmbio econômico com outros setores ou áreas para um abastecimento que, contínuo e desimpedido, atenda às suas necessidades” (WALLERSTEIN, 2000. p. 74).

Wallerstein (1991b) identifica dois tipos básicos de sistemas históricos, levando em conta o aspecto de que a continuidade de tais sistemas é assegurada pelos processos internos: “mini-sistemas” e sistemas de grandes dimensões. Os mini-sistemas têm pouca duração e pequena abrangência geográfica, além de homogeneidade cultural e nas estruturas de governo. A reciprocidade nas trocas é o principal fundamento da sua operação, o que significa uma distribuição de benefícios mais igualitária e uma baixa polarização social. Os sistemas maiores, por seu turno, têm a forma de “sistemas-mundo”, com abrangência espacial e duração consideravelmente superiores às dos mini-sistemas. Esses sistemas-mundo podem ser impérios-mundo e economias-mundo. Os primeiros constituem grandes áreas com estrutura política única, embora com diversos padrões culturais, e lógica de funcionamento baseada na punção tributária, junto aos produtores diretos, e na transferência dos recursos para o centro do império, seguida da redistribuição entre os funcionários das estruturas imperiais.

Já as economias-mundo, representam um “fragmento do universo, um pedaço do planeta economicamente autônomo, capaz, no essencial, de bastar a si próprio e ao qual suas ligações e trocas internas conferem certa unidade orgânica” (BRAUDEL, 1998a, p. 12), “em que redes de produção vastas e desdobradas geograficamente, integradas e operando sob o signo da desigualdade entre seus diversos elos – desigualdade, por exemplo, no tocante às formas como ocorrem os processos produtivos e de trabalho, aos níveis de remuneração e à capacidade de retenção do excedente –, articulam-se a estruturas políticas múltiplas” (LINS, 2004, p. 3). Além da multiplicidade de estruturas políticas, um outro aspecto que caracteriza as economias-mundo diz respeito à sua lógica

de funcionamento. Diferentemente do que marca os impérios-mundo, ocorre nas economias-mundo a distribuição desigual do excedente oriundo das redes produtivas; os beneficiados são os grupos de agentes em situação privilegiada nos fluxos mercantis.

Assim, as economias-mundo podem ser entendidas como (...)

(...) conjuntos de processos de produção integrados, interligados numa contínua (através da sua evolução paulatina) divisão social do trabalho, que determinam de modo fundamental o comportamento social (ou ação social) no interior de sua arena (suas fronteiras) ao longo do tempo. Essas fronteiras são, elas próprias, variáveis. As forças em operação (em conflito) dentro dessa arena social expressam-se, ou fazem surgir várias expressões institucionais, não somente como estruturas do local de trabalho, mas como “estruturas” políticas e culturais. Uma economia-mundo é definida como o tipo de sistema-mundo em que as “estruturas” políticas e culturais são múltiplas e em que as estruturas políticas e culturais abrangem o sistema como um todo são muito menos tangíveis e imediatamente impositivas do que aquelas mais “locais” (HOPKINS & WALLERSTEIN, 1987, p. 764).

Os referidos processos de produção integrados dizem respeito às “cadeias mercantis”, uma noção central na abordagem do capitalismo mundial na perspectiva do sistema-mundo, como já se referiu na introdução desta dissertação. Os autores em questão assinalam que a melhor forma de “conceber” a existência de uma cadeia assim designada, identificando-a e delimitando-a, é partir de uma mercadoria terminada, pronta para ser encaminhada para a comercialização final, e remontar toda a seqüência de operações cujo resultado último é essa mercadoria. Esse procedimento implica levar em conta os diferentes segmentos e sub-segmentos (elos e sub-elos) da seqüência até serem alcançadas as atividades ligadas às matérias-primas iniciais.

Colocar o assunto nesses termos favorece a percepção de que tais cadeias perpassam as fronteiras dos Estados nacionais, interconectando-os através de relações mercantis. Daí poder-se considerar que “uma economia-mundo apresenta-se como estrutura em que o sistema inter-estatal é vazado por cadeias mercantis, as últimas constituindo-se no elemento básico de coesão daquela totalidade social e, simultaneamente, no parâmetro que, tendo em vista a abrangência geográfica das interações, permite a delimitação do espaço interno à primeira” (LINS, 2005, p. 4).

Dessa maneira, o sistema mundial moderno diz respeito à economia-mundo capitalista, que teve origem na Europa Ocidental no início do século XVI, época em que, devido à crise do feudalismo, uma economia-mundo européia mostrou-se menos vulnerável do que as outras formas anteriores a ela na história, substituiu a forma império-mundo, impôs-se diante desta e se consolidou (LINS, 2004). Essa consolidação deve ser associada ao fato de que a economia-mundo européia abrigava e favorecia os

mecanismos de uma “acumulação sem fim de capital” (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1987, p. 764). Esse processo de acumulação “envolveu expansão geográfica impelida por processos internos, pois o avanço deu-se em movimentos cíclicos de incorporação de novas áreas em resposta às necessidades de desdobramento espacial das cadeias mercantis” (Op. cit., 1987, p. 765).

O processo de incorporação de novas áreas à economia-mundo capitalista modelou uma estrutura hierarquizada integrada por áreas centrais, semiperiféricas e periféricas. Cada uma dessas áreas ocupava – e segue ocupando – posições mais ou menos específicas nas cadeias mercantis e no sistema inter-estatal. Baseado em Wallerstein, Lins (2004) refere-se ao processo de incorporação como segue:

(...) no século XVI, o noroeste europeu desempenhava o papel de centro, a Europa mediterrânica, o de semiperiferia, e a Europa do leste e o Hemisfério Ocidental (o mundo atlântico), o de periferia. Até as primeiras décadas do século XVIII, nem a Rússia, o Império Otomano, o subcontinente indiano ou a África Ocidental participaram da nova totalidade. Permaneceram como áreas externas, quer dizer, áreas com as quais o comércio não representava, para a economia-mundo européia, um fluxo de mercadorias essenciais. A incorporação desses territórios só ocorreria a partir da primeira metade do século XVIII, já sob a égide de um capitalismo industrial, tendo essa “internalização” respondido às exigências da economia-mundo capitalista naquele período: o aumento do raio de ação das cadeias mercantis tornou-se uma necessidade à acumulação de capital. Seguindo o mesmo tipo de lógica, o restante da África e a Ásia registraram a sua absorção como periferias somente no decorrer do século XIX (Op. cit., p. 5).

Essa incorporação sempre se traduziu em acréscimos de novas e vastas periferias, ou seja, áreas em que as atividades envolvidas em cadeias mercantis caracterizavam-se quase invariavelmente como “inferiores”, no que se refere à tecnologia, à organização produtiva, às formas de processo de trabalho, e à qualificação da mão-de-obra, com repercussões diretas no tocante às remunerações ou, de uma forma geral, das recompensas referentes a níveis de lucros e salários, por exemplo. Além disso, a incorporação das áreas periféricas acabou por atrofiar, em diferentes casos, as atividades desde sempre praticadas nessas áreas. A agricultura de subsistência, a indústria doméstica, o artesanato, de um modo geral, acusaram o impacto das transformações ocasionadas pela dinâmica da incorporação.

Contudo, também as áreas centrais e semiperiféricas foram afetadas pelo processo de incorporação capitalista. Está-se falando, desse modo, das transferências de atividades produtivas entre regiões pertencentes à própria zona central da economia-mundo ou situadas nas suas proximidades, ou mesmo destas para zonas periféricas e/ou semiperiféricas. Durante o século XX, o processo de transferência de parques fabris – a

indústria automotiva, a indústria têxtil, etc.– para a América Latina e para o leste asiático, por exemplo, pode ser interpretado como um deslocamento das atividades de produção desde o centro da economia-mundo (Europa, EUA e Japão).

Para Wallerstein, as desigualdades socioespaciais são, nesses termos, fruto do desdobramento geográfico das cadeias mercantis e do alcance de diferentes países e regiões pela divisão espacial do trabalho que estrutura, como uma espinha dorsal, essas redes produtivas. (LINS, 2004. p. 10). Porém, como ressalta Lins (2004), apesar do grande apelo que o enfoque do sistema-mundo tem para a explicação das desigualdades sócio-espaciais, não se pode – ou se deve – tomá-lo como absoluto. O próprio Braudel, um dos autores “pilares” da Economia Política dos Sistemas-mundo, faz em sua obra advertências nesse sentido. Ele diz, por exemplo, ser inegável que “a maneira pela qual a vida internacional afeta uma cidade qualifica-a tanto, e por vezes mais, quanto a sua ligação perene com as [cidades] que lhe são próximas. A história geral se sobrepõe a história local” (BRAUDEL, 1998b, p. 162). Contudo, embora afirmando isso, ele reconhece ser muito difícil “distinguir o vínculo entre a indústria particular considerada e o conjunto econômico que a envolve e do qual depende seu próprio movimento” (Op. Cit., p. 305 – grifos no original). Ora, esse conjunto pode dizer respeito a uma cidade, nação ou a um grupo de nações.

Seja como for, a noção de cadeias mercantis globais permite colocar “diretamente à questão da existência de uma divisão do trabalho complexa e de alternativas econômicas reais” (WALLERSTEIN & HOPKINS, 2000, p. 221) nos diferentes países e regiões envolvidos, e também permite “examinar argumentos a respeito da interdependência transnacional das atividades produtivas”(Op. cit., p. 224). Não só “a gama de tarefas econômicas não está distribuída uniformemente por todo o sistema mundial” (WALLERSTEIN, 1979, p. 339) como, além de considerações geográficas e ecológicas, essa divisão espacial do trabalho é função da organização social do sistema. Ora, certos grupos dentro do sistema têm a capacidade de legitimar a exploração do trabalho de outros grupos, ou seja, “recebem uma maior parte do excedente” (Op. cit.).

Pode-se, assim, estilizar o espaço da economia-mundo como subdividido em três tipos de áreas: o centro, a semiperiferia e a periferia. No centro localizam-se os elos mais rentáveis das cadeias globais e que exigem força de trabalho mais qualificada, representando níveis mais elevados de recompensas; a periferia abriga os elos menos lucrativos das cadeias mercantis e onde laboram trabalhadores pouco qualificados, com

reflexos nas recompensas. A característica da semiperiferia é apresentar uma mescla de elos que exigem maior qualificação com elos que demandam baixa qualificação. É importante observar que na ausência de um mecanismo central no sistema mundial, que distribua de forma mais igualitária a execução das tarefas, as forças de mercado acabam por reforçar as desigualdades dentro do sistema mundial, num tipo de processo que Gunnar Myrdal talvez chamasse de “causação circular cumulativa” (MYRDAL, 1960).

Como mostra Arrighi (1997), essas diferentes áreas se definem pela desigual absorção do produto líquido global. Ao mesmo tempo, as diferenças são causa e consequência da heterogeneidade dos respectivos aparatos estatais, que integram o sistema como um todo, os quais foram sendo criados no processo de conformação da economia-mundo desde o século XVI. Sinteticamente, pode-se dizer, como Wallerstein, que os Estados centrais apresentam uma integração nacional derivada de um forte aparelho do Estado ligado a uma “cultura nacional”, o que acaba por levar a uma “homogeneização cultural” que funciona “como mecanismo para proteger as disparidades surgidas no interior do sistema mundial e como máscara ideológica justificadora da manutenção de tais disparidades” (WALLERSTEIN, 1979, p. 339-43). Ou seja, a fórmula para uma economia-mundo é a “homogeneidade cultural nacional” no interior de uma heterogeneidade internacional.

Portanto, na perspectiva das economias-mundo, as cadeias mercantis globais são os principais determinantes, na verdade a “ossatura”, do sistema mundial. Assim consideradas, são ingrediente central na análise da trajetória histórica do capitalismo, na linha explorada pelos autores da economia política dos sistemas-mundo, utilizados nesta sub-seção. Todavia, a correspondente noção é também utilizada em abordagens sobre dinâmicas produtivo-territoriais contemporâneas, particularmente levando em conta os desafios e possibilidades representados pela globalização.

2.3.2. Globalização e cadeias mercantis globais no período atual

Nos estudos de autores como Gereffi (1994; 1995; 1999) e Kaplinsky (2000), a noção de cadeia mercantil global vem sendo utilizada para analisar a expansão industrial que caracteriza o atual processo de globalização e a forma como diferentes países e regiões são envolvidos nesse processo. Nessa utilização, tais cadeias são identificadas, em sintonia com as contribuições dos autores da economia política dos sistemas-mundo (como Hopkins e Wallerstein, 1994), como grupos de “atividades implicadas no *design*,

produção e comercialização de um produto” (GEREFFI, 1999, p. 1), apresentando-se “enraizadas em sistemas transnacionais de produção que ligam as atividades econômicas das firmas às redes tecnológicas, organizacionais e institucionais usadas para desenvolver, fabricar e comercializar mercadorias específicas” (GEREFFI, 1995, p. 113).

Além da divisão do trabalho, um ponto a se considerar sobre as cadeias mercantis nessa perspectiva se refere à “governança” ao nível dessas redes transnacionais, ou seja, à coordenação e ao exercício do poder. A governança em uma cadeia mercantil está relacionada com a organização de tal cadeia. Duas formas básicas de governança são identificadas pelos autores. Uma se refere às cadeias organizadas e comandadas por compradores – grandes varejistas, proprietários de marcas, que alcançam mercados em termos internacionais. A outra diz respeito às cadeias organizadas e comandadas por produtores – em indústrias como a automobilística, por exemplo.

No primeiro caso, nas cadeias comandadas por compradores, estes agentes criam, organizam e coordenam vastas redes de produção que abarcam inúmeros países localizados nos quatro cantos do globo, via de regra localizados nas zonas periféricas e semi-periféricas do sistema-mundo. Geralmente, essas redes abrigam setores de bens de consumo cuja fabricação apresenta alta intensidade de trabalho. Os produtos produzidos nessas redes têm uma grande diversidade de tipos, vão desde alimentos, brinquedos e roupas a móveis e equipamentos eletrônicos, entre muitos outros. As atividades produtivas desse tipo de cadeia são geralmente observadas nos processos de crescimento de indústrias orientadas para a exportação, localizadas principalmente nas zonas fora do centro da economia-mundo (América Latina, Sudeste Asiático). Em boa parte dos casos envolvem contratos internacionais entre grandes comerciantes – das zonas centrais – e unidades fabris – fora das zonas centrais – que produzem bens finais seguindo as especificações dos primeiros. “A maior lucratividade reside nos ‘elos centrais’ das cadeias (acima de tudo nas vendas finais) e reflete as combinações de atividades, cuja coordenação é normalmente descentralizada” (LINS, 2006b, p. 10).

No segundo caso, de cadeias comandadas por produtores que envolvem setores intensivos em capital e tecnologia, observam-se características típicas de indústrias formadas por grandes corporações – transnacionais – que controlam a produção a partir de instâncias de comando centralizadas. Como exemplos desse tipo de indústria, pode-se citar a indústria aeronáutica, de informática e automobilística. O controle nesse tipo de cadeia abrange os vários vínculos existentes nas dinâmicas produtivas, desde as relações com fornecedores de matérias-primas e componentes, até as atividades de distribuição e

venda final. O lucro para as empresas que coordenam esse tipo de cadeia é, principalmente, resultado das economias de escala e do desenvolvimento tecnológico, esferas nas quais observa-se importantes barreiras a entrada. Vale lembrar também que os setores característicos desse tipo de cadeia historicamente figuraram nas estratégias de crescimento industrial dos países periféricos e semiperiféricos (LINS, 2006b).

O conceito de “governança” é considerado de vital importância para entender as cadeias mercantis, ou, como Humphrey e Schmitz (2001) chamam, as “cadeias globais de valor”. As razões para tal importância residem no “fato de que algumas empresas dentro dessas cadeias estabelecem e/ou aplicam os parâmetros nos termos dos quais operam outras empresas dentro da cadeia” (HUMPHREY E SCHMITZ, 2001, p. 2). Quer dizer, a importância relaciona-se à questão da coordenação dos vínculos produtivos e comerciais e do exercício de poder na forma de relações que caracterizam as cadeias.

Esses autores destacam aspectos importantes da governança nas cadeias. Tais aspectos relacionam-se à representatividade dessas cadeias quanto a:

- 1) Acesso a mercados: há possibilidade das empresas de países em desenvolvimento terem acesso às cadeias de produtos comercializadas nos países desenvolvidos, através de empresas “liderantes, que empreendem a integração funcional e a coordenação de atividades internacionalmente dispersas” (HUMPHREY E SCHMITZ, 2001, p. 3-5).
- 2) Rapidez de ação na aquisição de capacidades de produção: As empresas liderantes muitas vezes auxiliam as empresas produtoras, envolvendo desde a redução dos custos de produção até a melhoria da capacitação dos trabalhadores. Para os autores, esse tipo de auxílio pode ajudar a explicar “como regiões relativamente subdesenvolvidas podem tornar-se importantes produtoras para a exportação num curto período de tempo” (Op. cit.).
- 3) Distribuição dos ganhos: a distribuição dos ganhos se dá de forma desigual, pois as empresas liderantes – que geralmente possuem as competências intangíveis, ou seja, pesquisa e desenvolvimento – ficam com os retornos maiores. E as empresas “governadas” – que possuem as competências tangíveis, ou seja, de produção – ficam confinadas aos retornos mais baixos (Op. Cit.).
- 4) Pontos de alavancagem para iniciativas de política: este ponto está relacionado com o grau de interferência/influência que empresas liderantes de países desenvolvidos tem sobre governos de países em desenvolvimento na orientação/determinação de políticas públicas (Op. Cit.).

5) Canalização de assistência técnica: As empresas liderantes, para alcançar o maior número de fornecedores possíveis, combinam assistência técnica com conectividade (Op. cit.).

Para Humphrey e Schmitz (2001), “a governança nas cadeias de valor tem algo a ver com o exercício do controle ao longo da cadeia” (p. 5-6). Nesse sentido, listam cinco parâmetros que definem o processo de produção ao longo de uma cadeia com realce para o exercício de poder. As empresas liderantes definem: 1) o que deve ser produzido; 2) como deve ser produzido; 3) quando deve ser produzido; 4) quanto deve ser produzido; e 5) a que preço deve produzido. Embora este último seja “normalmente” definido no mercado, acontece que clientes importantes pressionam seus fornecedores a produzirem por um “preço meta específico”.

Assim,

(...) a questão da governança surge quando algumas empresas na cadeia trabalham segundo parâmetros estabelecidos por outras. Quando isso ocorre, pode ser necessário que as estruturas de governança transmitam informações sobre parâmetros e promovam a obediência os mesmos. Em suma, a governança se refere a relações entre empresas e a mecanismos institucionais através dos quais se consegue a **coordenação extra-mercado** das atividades dentro de uma cadeia. (HUMPHREY E SCHMITZ, 2001, p. 6, grifo nosso).

Dos parâmetros acima listados, dois são coordenados de forma extra-mercado pelos compradores: o que deve ser produzido e como deverá ser produzido. O primeiro diz respeito à concepção do desenho do produto, que geralmente é fornecido pelo comprador. O segundo está relacionado com os parâmetros do processo de produção, podendo o comprador se envolver ou até mesmo exigir certificados de qualidade – trabalhistas e ambientais. Nas cadeias lideradas por produtores, “os parâmetros chave são estabelecidos por empresas que controlam tecnologias chave de produto e de processo – por exemplo, na indústria automobilística”⁴ (HUMPHREY E SCHMITZ, 2001, p. 7). Nas cadeias lideradas por compradores, são os “varejistas e empresas detentoras de marcas comerciais que se concentram no desenho” (Op. cit.) quem determinam os parâmetros chave, e que muitas vezes nem possuem quaisquer instalações de produção. Há também parâmetros definidos por agentes externos à cadeia, envolvendo, por exemplo, segurança alimentar e segurança de produtos manufaturados, como brinquedos infantis. Essas normas podem se referir aos produtos e aos processos, e geralmente são definidas por agências governamentais e/ou organizações internacionais.

⁴ Para ver um exemplo desse tipo de cadeia global do valor, ver Lins e Alves (2005).

A necessidade de governança ao longo das cadeias é considerada nessas análises como necessária para a diminuição do risco, haja vista a possibilidade dos fornecedores não cumprirem os compromissos, incorrendo em entrega fora do prazo ou em produtos fora das especificações. A redução desses riscos se torna ainda mais importante pelo fato de que, em alguns tipos de cadeias, a concorrência não está ligada a preços. Seja como for, as situações de risco podem vir a prejudicar tanto empresas fornecedoras quanto empresas liderantes. No primeiro caso, se os fornecedores não cumprem prazos ou especificações, podem vir a ser substituídos por outros fornecedores. No segundo caso, pode haver perda de credibilidade para as empresas liderantes caso seus fornecedores não cumpram as especificações determinadas. Contudo, a partir do momento em que as capacidades dos fornecedores de países em desenvolvimento melhoram, pode haver uma diminuição da necessidade de estabelecimento de parâmetros ao longo da cadeia.

As formas de garantir que os fornecedores obedçam aos parâmetros podem ser de dois tipos. A primeira refere-se ao monitoramento através de inspeções e testes. A segunda forma, e a mais aplicada, segundo os autores, relaciona-se ao monitoramento dos processos de produção, pois “os padrões do processo têm a ver com as características do próprio processo, que podem não estar evidentes no próprio produto” (HUMPHREY E SCHMITZ, 2001, p. 11). Para sustentar essa afirmação, os autores utilizam o conceito de “bens de confiança”, de Reardon e outros (2001), que diz que os consumidores não conseguem atestar a qualidade de um produto utilizando a inspeção sensorial ou de observação. Daí a necessidade de controle do processo.

Nos casos em que há o estabelecimento de parâmetros por agentes externos à cadeia, como por agências governamentais (que também possuem o controle dos processos de monitoramento), a responsabilidade pela definição e aplicação dos parâmetros não é assumida por nenhuma empresa dentro da cadeia, pois os parâmetros são aplicados a todas as empresas da cadeia. No entanto, pode ser que as empresas liderantes exijam que seus fornecedores adiram a certos padrões gerais de processo. “Neste caso é provável que organizações (agências responsáveis por normas e padrões, empresas de consultoria, etc.) existam tanto para certificar empresas quanto para ajudá-las a respeitar a norma especificada” (HUMPHREY E SCHMITZ, 2001, p. 12).

Na medida em que esse sistema de certificação se intensifica e adquire credibilidade, a necessidade da governança ao longo da cadeia tende a declinar. Porém, apesar desses processos de certificação contribuírem para a redução no custo da governança, o estabelecimento direto de padrões entre as empresas liderantes e seus

fornecedores continuará a ser importante. É que a eficácia dessas certificações dificilmente se torna algo totalmente claro em definitivo, haja vista que os certificados não são, necessariamente, uma garantia de bom desempenho do fornecedor. Além do mais, ligações estreitas entre compradores e fornecedores, que garantam confiabilidade e disposição no desenvolvimento de parcerias de longo prazo, não são captadas pelas certificações. (HUMPHREY E SCHMITZ, 2001, p. 13).

*

*

*

Em suma, como argumentam Gereffi e Korzeniewicz (1994, p.2):

O enfoque das cadeias mercantis globais (CMG) propicia uma análise nuançada das desigualdades espaciais na economia mundial em termos de acessos diferenciados a mercados e recursos. (...) [P]ermite estabelecer mais adequadamente os vínculos macro-micro entre processos que são geralmente considerados como contidos de modo descontínuo no interior de unidades de análise globais, nacionais e locais. O paradigma que as CMG incorporam (...) mostra-se acima e abaixo do nível do Estado-nação, capaz de melhor analisar a estrutura e a mudança na economia mundial.

Os processos de produção e comercialização em redes mundiais ganharam fôlego após a Segunda Guerra Mundial (sobretudo nos “30 anos gloriosos”), quer dizer, desde o período de grande expansão econômica na segunda metade do século XX, e, graças aos importantes avanços tecnológicos – principalmente nas comunicações – das últimas duas décadas, contribuíram para reconfigurar a “paisagem” industrial em termos gerais. Como salienta Lins (2006b, p. 2), não se trata de algo excepcionalmente novo no sistema capitalista, “já que o ‘capitalismo histórico’ é repleto de exemplos do gênero”. Porém, “tais avanços ampliaram consideravelmente as dimensões e escalas de entrelaçamento das atividades de diferentes circuitos do capital” (Ibid).

Assim, tal conceito – o de cadeia mercantil – é útil pra investigar o modo de participação de regiões, algumas periféricas, outras semiperiféricas e outras centrais, no amplo emaranhado de redes de produção e comércio que caracteriza a globalização. Essa participação é o campo de interesse geral desta dissertação, como se anunciou. As cadeias mercantis globais prestam-se à análise quer de indústrias organizadas mundialmente, quer do envolvimento de países, regiões ou locais nas associadas interações, e, assim, exibem

utilidade como referência para o estudo da problemática específica da indústria de móveis localizada na área de São Bento do Sul, haja vista as suas características.

III A CADEIA MOVELEIRA GLOBAL: UMA VISÃO AMPLA

Nas últimas décadas, o setor moveleiro passou por profundas transformações. Isso envolveu desde transferências de atividades produtivas para diferentes áreas da economia-mundo, a partir das zonas centrais, até uma importante difusão tecnológica, que permitiu avanços em processos produtivos, sobretudo de atividades ligadas diretamente à produção, que abarcou vários países e regiões. O resultado foi um significativo aumento na produção do setor. Nesse processo, por exemplo, a Itália, tradicional produtora e maior exportadora durante as últimas décadas, foi ultrapassada, e com folga, pela China, que atualmente desponta indiscutivelmente no setor. Mão-de-obra em grande quantidade, com certo nível de qualificação e com baixo custo, e a proximidade com fontes de abastecimento de matéria-prima básica (madeira), são alguns dos fatores que contribuíram para que a China se tornasse líder mundial nas exportações de móveis. Todavia, também o Brasil aumentou significativamente a sua produção nas últimas décadas. Isso tem a ver com um dinamismo setorial que se apresenta incrustado em pólos localizados em alguns estados, como em São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina.

A primeira parte deste capítulo trata do que a literatura internacional que se inspira na noção de cadeias mercantis globais chama de “cadeia de valor global da indústria de móveis” (KAPLINSKY *et al*, 2003). Mostra-se o volume de exportações e importações dessa indústria nos últimos cinco anos e indicam-se, os principais países exportadores e importadores. Na segunda parte, apresenta-se a configuração da cadeia de móveis de madeira e abordam-se a forma de acesso das empresas a ela e as formas de *upgrading* que as firmas podem incorrer ao operarem no seu interior.

3.1. Números recentes sobre a produção moveleira mundial

Entre 2001 e 2005 o comércio mundial de móveis cresceu 38%, bem mais do que o de outros setores como vestuário e calçados, que cresceram 2% e 15%, respectivamente (Tabela 1). Em 2005 o setor moveleiro, caracterizado por empregar baixa tecnologia, respondeu por cerca de US\$ 100,850 bilhões de dólares (aproximadamente 1% do total do comércio mundial). A China foi destaque nesse setor durante o período de 2001-2005, com crescimento de 231% das exportações líquidas, representando, em 2005, 16% do comércio mundial moveleiro, com um total superior a US\$ 15,9 bilhões em exportações

líquidas. A Itália caiu do primeiro para o segundo lugar, passando a representar 9% do comércio mundial, seguida da Polônia em terceiro lugar com uma representatividade de quase 5% no comércio mundial. O Brasil, apesar do forte crescimento no período, de 148%, ainda tem pouca expressão no comércio mundial, representando menos de 1% do total. A tabela 2 apresenta dados sobre exportações líquidas e brutas nesse período para o conjunto dos 15 principais países da indústria moveleira. As exportações líquidas se referem ao saldo entre as exportações e as importações.

Tabela 1 – Crescimento das exportações de setores selecionados no período 2001-2005 (%)

Setores	Crescimento entre 2001-2005
Móveis	38%
Calçados	15%
Vestuário	2%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos no site do UNCTAD/ITC (www.intracen.org). Acesso em 20/02/2007.

Tabela 2 – Exportações do mercado mundial de móveis entre 2001 e 2005: principais países (US\$ milhões)

País	2001		2002		2003		2004		2005		Var. Exp. Líq. 2001-2005
	Exp. Brutas	Export. Líq.	Exp. Brutas	Export. Líq.							
1- China	5.062	4.825	6.680	6.387	9.035	8.509	12.619	11.951	16.572	15.956	231%
2- Itália	8.493	7.507	8.810	7.745	9.896	8.562	11.379	9.528	10.538	8.624	15%
3- Polônia	2.492	2.090	2.874	2.442	3.872	3.254	4.934	4.192	5.551	4.683	124%
4- México	3.289	2.096	3.406	2.281	3.723	2.604	4.187	2.993	4.560	3.286	57%
5- Indonésia	1.424	1.413	1.512	1.496	1.570	1.543	1.669	1.624	1.856	1.791	27%
6- Malásia	1.383	1.275	1.488	1.314	1.614	1.420	1.902	1.601	2.025	1.683	32%
7- Dinamarca	1.890	1.186	2.004	1.282	2.399	1.476	2.677	1.663	2.651	1.508	27%
8- Tailândia	865	805	961	891	1.044	955	1.204	1.070	1.280	1.126	40%
9- Rep. Tcheca	908	556	1.074	663	1.270	741	1.572	856	1.903	1.046	88%
10- Canadá	4.701	1.770	4.750	1.709	4.906	1.596	5.383	1.278	5.642	1.028	-42%
11- Brasil	490	338	538	418	670	563	951	802	1.002	839	148%
12- Taiwan, Prov. Da China	1.282	1.037	1.171	933	1.164	909	1.220	875	1.223	837	-19%
13- Romênia	500	420	615	516	788	648	1.035	839	1.126	833	98%
14- Eslovênia	638	500	721	560	879	672	1.099	793	1.251	789	58%
15- Hungria	619	355	680	338	825	399	946	415	915	389	10%
Total do Restante	38.836		39.531		46.648		48.235		42.757		
Total	72.873		76.813		90.340		101.010		100.851		

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos no site do UNCTAD/ITC (www.intracen.org). Acesso em 20/02/2007.

O destino de 34% da produção mundial são os Estados Unidos, seguidos da Alemanha, com 9%, e do Reino Unido, com 7%. Juntos, esses três países respondem, portanto, pela metade das importações mundiais. A tabela 3 informa sobre os principais países importadores.

Tabela 3 – Principais países importadores de móveis: 2001 – 2005 (US Milhões)

País		2001	2002	2003	2004	2005
1	EUA	20.192	23.386	26.757	30.694	34.018
2	Alemanha	6.629	6.649	8.324	9.656	9.133
3	Reino Unido	3.694	4.575	5.752	7.266	7.306
4	França	3.675	4.002	4.912	5.991	6.559
5	Japão	3.793	3.770	4.207	4.635	4.902
6	Canadá	2.930	3.040	3.310	4.105	4.614
7	Bélgica	1.951	1.983	2.333	2.711	3.009
8	Espanha	1.025	1.165	1.742	2.380	2.710
9	Holanda	1.828	1.862	2.139	2.444	2.582
10	Suíça	1.547	1.632	1.908	2.145	2.306

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos no site do UNCTAD/ITC (www.intracen.org). Acesso em 20/02/2007.

Entre os 15 maiores exportadores, 7 são países em desenvolvimento de diversos continentes (Brasil, China, Indonésia, Malásia, México, Tailândia e Taiwan), e 5 são países da Europa do Leste (República Tcheca, Polônia, Romênia, Eslovênia e Hungria). Estes 12 países têm grande volume de exportação e baixo volume de importação (são, portanto, grandes exportadores líquidos). Já do lado das importações, os 10 maiores importadores são todos países desenvolvidos, que respondem por cerca de 77% das importações mundiais de móveis.

No que concerne à estrutura do setor, é importante assinalar que a indústria de móveis é tradicionalmente intensiva em mão-de-obra e em recursos naturais, e que abrange desde empresas com fabricação do tipo artesanal até grandes companhias com produção em grande escala. A produção em grande escala tornou-se viável graças, principalmente, ao advento dos móveis projetados do tipo *flat-pack* (liso e plano) ou *ready-to-assemble* (pronto para montar). Esse tipo de inovação abriu caminho para as grandes empresas do setor produzirem esse tipo de móvel em grande quantidade. As empresas que produzem esse tipo de móvel atendem basicamente a mercados de baixos e médios preços.

Os móveis de madeira sólida têm um importante nicho de mercado, em razão de terem alto acabamento, serem fabricados a partir de projetos com *design* exclusivo e por atenderem às categorias de consumidor com rendas mais elevadas. Nesse tipo segmento, as empresas que se destacam em muitos casos, não possuem uma planta produtiva sequer, mas têm uma marcas de renome internacional, (por exemplo, *Fraenkel*; *Rooms To Go*; *Ballard Designs*; *La Redute*; *Ikea*; *Wal-Mart*, etc).

Nessas empresas, a produção é oriunda geralmente, de países em desenvolvimento. Além disso, marcam presença em diferentes faixas de mercado. Por exemplo, nas que vendem esse tipo de móveis e importam de São Bento do Sul, há um certo equilíbrio no atendimento dos diferentes nichos de mercado, pois, conforme a tabela 4, 50% das vendas dos clientes das empresas da cidade que exportam atendem as classes A e B, e 50% atendem as classes C e D. Contudo, como São Bento do Sul é apenas mais uma região do globo produtora de móveis, entre muitas outras, é possível existirem regiões onde esse equilíbrio não se verifica. Além disso, esse tipo de móvel tende a ser comprado localmente (pelos estratos de maior poder aquisitivo). De todo modo, além dos móveis em madeira, há também móveis em metal e plástico.

Tabela 4: Vendas das empresas moveleiras de São Bento do Sul de acordo com o segmento de mercado atendido pelos clientes no exterior: % das respostas das empresas entrevistadas

Segmento de mercado	%
Classe A	22
Classe B	28
Classe C	39
Classe D	11
Classe E	0

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

A produção no setor de móveis mostra-se dividida em quatro grupos, ou voltada para quatro segmentos básicos de mercado: móveis para escritório, móveis para cozinha, móveis para dormitórios e móveis para sala de jantar e estar. Nessa subdivisão não há distinção sobre quem produz, ou seja, a produção ocorre de modo tanto artesanal quanto em grande escala.

Particularmente no segmento de móveis de madeira, o setor tornou-se muito competitivo em razão da grande entrada no mercado de produtores espalhados pelo mundo, acarretando uma significativa queda nos preços. Analisando dados sobre subgrupos de produtos, e por países de origem, Kaplinsky et al (2003, p. 3-4) tecem algumas observações importantes sobre isso:

- a) Em todos os sub-setores (escritório, cozinha, quartos e jantar/sala de estar) os preços de importações das quatro categorias de países (usando a distinção do

Banco Mundial: países de baixa-renda, renda média-baixa, renda média-alta e alta renda) tendem a convergir para um preço mundial;

b) O preço de importação na Europa tem diminuído, exceto para a categoria de jogos de quarto, que permaneceu estável;

c) O preço das importações nos países de alta renda caiu; as importações dos países de média renda subiram, sugerindo que estes últimos produtores, particularmente República Tcheca, Polônia, Romênia e Eslovênia, se moveram nos grupos de produtos, em direção aos dominados pelos países de alta renda;

d) Entretanto, entre 1995-1997, o preço das importações nos países de alta renda ficou significativamente mais elevado do que os preços dos países de renda média-alta: 144% nos móveis de escritório; 73% nos móveis de cozinha; 72% nos móveis para quartos; e 94% nos móveis para sala de jantar/estar;

e) Nos quatro sub-setores, apesar do baixo volume das exportações, o valor das importações dos países de baixa renda ficou muito próximo dos países de alta renda. Isso sugere que as empresas dos países de baixa renda se concentraram nos segmentos de alto valor, diminuindo o volume nos segmentos artesanais. Em dois grandes segmentos (quartos e salas de jantar/estar) os preços subiram, enquanto que nos outros dois segmentos os preços caíram.

Estas observações mostram uma indústria em intensa competição global e, conseqüentemente, caminhando, de fato, para uma convergência mundial nos preços. Isso significa dizer que a competitividade do setor, ao nível internacional, é significativamente orientada pelos preços. Ou seja, há uma crescente pressão internacional para a diminuição às barreiras à entrada e/ou uma crescente eficiência para diminuir os custos de produção, o que propiciaria o acesso de muitas regiões/países a esse mercado. Porém, em termos de desenvolvimento sócio econômico, Kaplinsky *et al* (2003) salientam que pode haver países em condições de participar de um mercado mundial, como o de móveis, por exemplo, mas que, num cenário de crescimento das exportações. (como o visto nos últimos anos), isso não resulta necessariamente numa produção rentável, nem mesmo no crescimento da renda nacional. Para que isso possa vir a acontecer, segundo o autor, seria necessário um grande *upgrade*.

3.2. A cadeia de valor de móveis de madeira: configuração e aspectos do envolvimento dos diferentes tipos de agentes participantes

Após a apresentação de traços e números importantes da cadeia moveleira no âmbito internacional, esta seção aborda aspectos relativos às atividades que fazem parte dessa cadeia, mostrando o desdobramento internacional de tais atividades sobre diversos países no mundo. Essas diversas atividades são protagonizadas por dois grupos básicos de agentes (compradores e fornecedores), os primeiros, apresentando-se subdivididos em três subgrupos (grandes redes de lojas varejistas, varejistas em menor escala e compradores especializados). Além disso, a cadeia moveleira se caracteriza pelo alto grau de concentração e pela governança exercida pelos compradores globais. Na questão da governança, o poder exercido por tais compradores influencia a participação dos fornecedores nos diversos tipos de atividades abrangidos pela cadeia. O exercício desse poder geralmente condiciona o tipo de *upgrading* que os fornecedores podem realizar. O próximo tópico apresenta a configuração da cadeia; em seguida, apresentam-se os diversos aspectos relativos à participação dos vários agentes.

3.2.1 Configuração da cadeia

São vários os estágios que compõem a cadeia de móveis de madeira, considerada globalmente. Tais estágios referem-se desde as atividades ligadas à obtenção/manuseio de sementes para o reflorestamento, no intuito de disponibilizar matéria-prima, até às ligadas à reciclagem dos móveis. A figura 1 mostra os vários estágios dessa cadeia moveleira, abrangendo inclusive os elos ligados ao maquinário para a extração da madeira, assim como os vinculados aos recursos como sementes, produtos químicos, equipamentos e água, dizendo respeito ao reflorestamento. Após ser cortada em troncos, a madeira segue para as serrarias, onde são serradas; dessa etapa, a madeira vai para as fábricas de móveis, que utilizam produtos com máquinas, cola e tintas. O *design*, a marca e logística marcam as atividades de serviços enfileiradas na cadeia. Dependendo de como o mercado é atendido, os móveis passam por vários intermediários até chegar aos consumidores finais, os quais podem, depois de usá-los, efetuar a reciclagem ou apenas descartá-los (KAPLINSKY *et al*, 2003, p. 5).

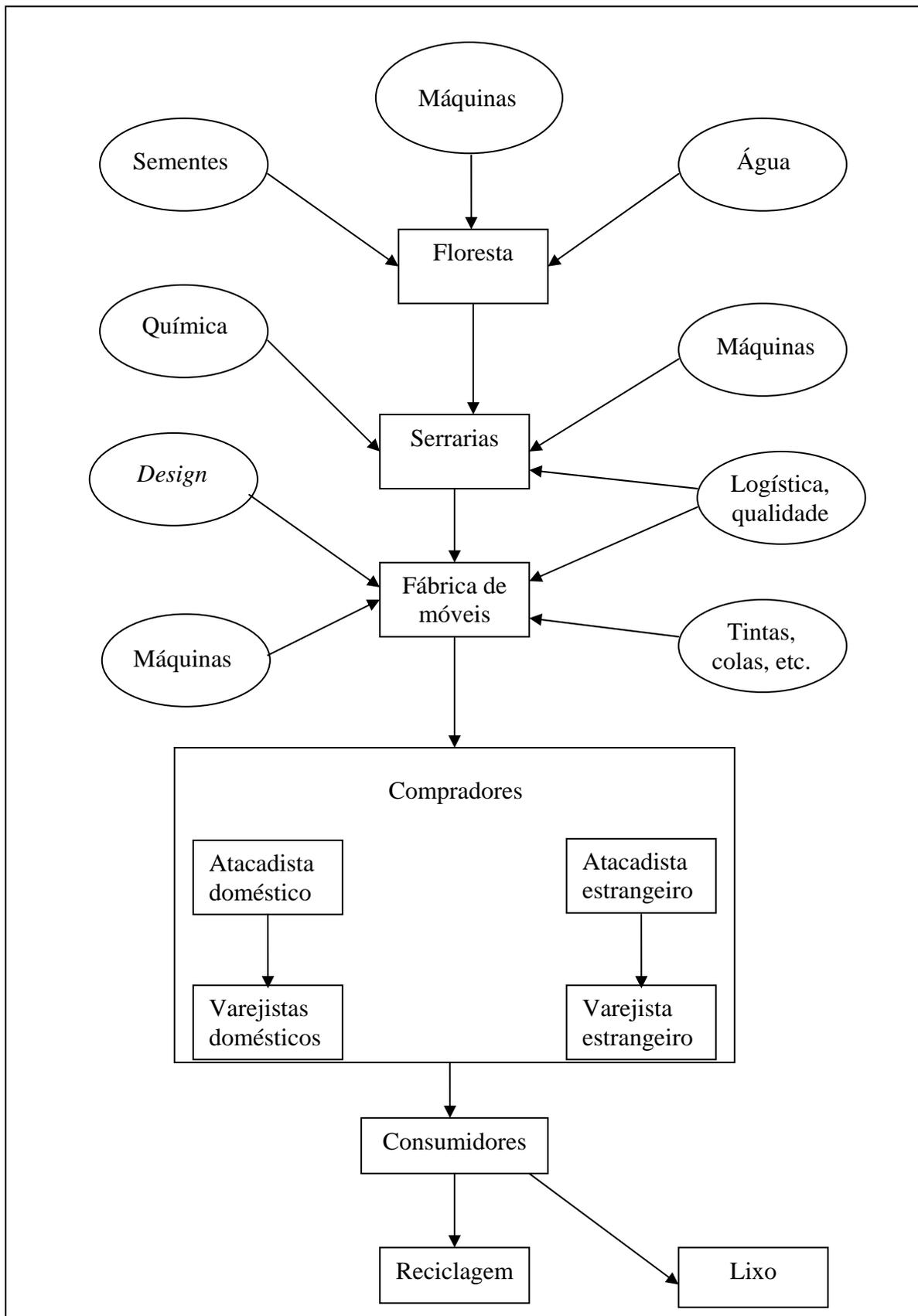


Figura 1 - Cadeia de valor de móveis de madeira.

Fonte: Adaptação de KAPLINSKY *et al.*, 2003, p. 6.

A análise da cadeia moveleira mostra que esta é uma cadeia com desdobramento internacional. Isso significa dizer que os vários estágios que a compõe, podem, e geralmente isso ocorre, se localizar em diversos países. A matéria-prima, por exemplo, pode estar localizada num país da América Latina, a logística pode ser executada por uma empresa com sede nos EUA, a fabricação pode ocorrer num país do Leste Asiático e o projeto e o *design* do móvel, por sua vez, podem ter como origem algum país europeu. Tudo isso, apresenta-se articulado e objetiva atender um consumidor localizado, principalmente, nos EUA ou na Europa.

Esses diferentes estágios, ou seja, essas diferentes atividades, distribuídas ao longo de uma cadeia de valor, são geralmente executadas por diferentes agentes, mas podem também ser executadas por um único agente. No caso da cadeia global moveleira, a execução de cada atividade geralmente compreende um agente diferente. Estes agentes (fornecedores e compradores) serão melhor definidos e caracterizados na próxima seção, onde será mostrado o papel e a forma de participação de cada um na cadeia global moveleira. Por hora, cabe mencionar que o setor moveleiro, em nível global, é muito concentrado devido à forma de atuação desses agente, especialmente a forma de atuação dos compradores globais, que se subdividem, segundo Kaplinsky *et al* (2003), em: i) redes de lojas grandes varejistas, que têm uma grande rede de fornecedores e distribuidores em muitos países; ii) varejistas em menor escala, que possuem um limitado número de fornecedores e postos de venda em poucos países; e iii) compradores especializados, que possuem diversos fornecedores em muitos países e geralmente vendem em apenas um país ou região.

Na tabela 5 pode-se perceber a concentração da cadeia, com base nas vendas no varejo de móveis, e o domínio que os grandes varejistas, localizados quase que exclusivamente nos países centrais, têm sobre a cadeia. Observa-se que, na África do Sul, um quarto das vendas no varejo se concentram em apenas uma empresa, enquanto nos demais países esse percentual é bem menor. Isso pode significar que, nos países centrais, a concentração não é tão forte quanto em países semiperiféricos e periféricos. Mas, ainda assim, trata de um setor muito concentrado, em termos gerais.

Tabela 5 – Concentração no mercado varejista de móveis (% das vendas), 1996

País	Grandes redes de lojas	Varejistas independentes	3 principais varejistas	O maior varejista
EUA	35	50
Suécia	18,6	7,7
Holanda	10,3	6,3
França	60	26,5	30,4 ^a	11,7
Itália	3,4	75,7	2,9 ^a	1,1
Espanha	22	..	16,6 ^{+a}	4,7
Reino Unido	31	..	20,5 ^a	9
Alemanha	79	6,6	19,5	7,5
África do Sul	90	10	60	25

Fonte: Kaplinsky *et al*, (2003, p. 16).

Nota: ^a 5 maiores varejistas.

Além da concentração, outra característica da cadeia global de móveis, diz respeito à governança. Recuperando o que foi dito na seção sobre a governança em cadeias mercantis globais, trata-se, aqui, de cadeia típica da modalidade designada por Geriffi (1999) como “cadeia global comanda por compradores”. Ou seja, no caso da cadeia moveleira, quem comanda e organiza a cadeia são as redes de lojas varejistas, os varejistas em menor escala e os compradores especializados, que se localizam, geralmente, nas zonas centrais da economia-mundo.

3.2.2 Aspectos da participação dos vários agentes na cadeia

Como foi visto na seção anterior, os compradores globais se subdividem em três tipos: rede de lojas varejistas, varejistas de menor escala e compradores especializados. As atividades desenvolvidas por estes três tipos de agentes são identificadas na tabela 6. Como se pode observar, cada tipo de comprador tem uma presença diferente, com especificidades, dentro da cadeia. Com efeito:

- i. A única atividade em comum entre os compradores é a compra.
- ii. Redes de lojas varejistas terceirizam menos; não somente esse tipo de comprador tem grande presença, devida à sua escala de atividades na cadeia, como também apresenta as suas próprias instalações envolvidas na fabricação.

iii. Os compradores especializados tendem mais à terceirização; suas principais competências vinculam-se à compra e ao marketing; entretanto, também podem fazer o *design*.

Tabela 6 – Cadeia moveleira: diferentes tipos de compradores e suas atividades a jusante na cadeia de valor

Atividade	Rede de lojas varejistas	Varejista de menor escala	Comprador especializado
Serviço pós-venda			
Vendas a varejo			
Distribuição			
Marketing			
Design			
Compra			
Transporte internacional			
Produção			

Fonte: Kaplinsky *et al* 2003, p. 8).

Nota: As células em preto representam a internalização total da atividade; as células com as barras verticais representam a internalização parcial da atividade; as células com barras diagonais representam a terceirização quase que total da atividade; e as células sem preenchimento representam a terceirização total da atividade.

A terceirização é outra característica marcante nesse setor, principalmente no que diz respeito às atividades produtivas. Os três tipos de compradores terceirizam as atividades produtivas em países em desenvolvimento, ou seja, fora das zonas centrais da economia mundial. Porém, as grandes redes de lojas varejistas têm como principal fonte de compras (85%) países desenvolvidos, “embora importem da China, Indonésia e Vietnã (...)” KAPLINSKY *et al*, 2003, p. 8).

Esse aspecto remete à postulação, cara à economia política dos sistemas-mundo (conforme o primeiro capítulo), de que as atividades com maior nível de recompensas tendem a se localizar nas áreas centrais, e as atividades com menor nível de recompensas tendem a se localizar nas áreas periferias e semiperiféricas da economia-mundo. Na tabela 7 é mostrada a localização, de acordo com o tipo do comprador e caracterizada por países de alta e baixa renda, das atividades da cadeia moveleira. Observa-se que os três tipos de compradores globais terceirizam a atividade de produção em países de baixa renda, e que as atividades ligadas aos elos com o maior nível das recompensas, são executadas em países de alta renda. Isso significa dizer que, na cadeia moveleira – como de resto em diferentes setores com desdobramento internacional –, as atividades que detêm as maiores recompensas tendem a ficar circunscritas às zonas centrais, e as atividades com os menores níveis de recompensas, como as ligadas à produção, cabem às zonas semiperiférica e periférica da economia-mundo capitalista.

Tabela 7 – Padrão locacional das diferentes atividades da cadeia moveleira segundo os tipos de compradores globais e de países envolvidos, em sintonia com o nível de confiança expresso pelos compradores

Compradores globais	Grandes redes de lojas varejistas		Varejistas em menor escala		Compradores especializados	
	Países de alta renda	Países de baixa renda	Países de alta renda	Países de baixa renda	Países de alta renda	Países de baixa renda
Serviço pós-venda						
Vendas no varejo						
Distribuição						
Marketing						
Design						
Compras						
Trans. Internac.						
Produção						

Fonte: KAPLISNKY *et al* (2003, p. 9).

Nota: As barras verticais significam alta confiança [*reliance*] dos compradores no desempenho dos países; as barras horizontais significam confiança parcial; e as células sem preenchimento, significam ausência de confiança.

A orientação da dinâmica competitiva se dá, basicamente, através dos preços, o que não significa dizer que os demais aspectos competitivos, como inovação, qualidade e diferenciação de produtos, por exemplo, não sejam importantes. A figura 2 sistematiza, de alguma forma, aspectos da dinâmica competitiva da cadeia, de acordo com os

diferentes tipos de agentes compradores. Cada comprador prioriza diferentes aspectos de competitividade. Por exemplo, a padronização dos processos e produtos e a localização dos fornecedores têm menos relevância para os compradores especializados do que para as redes de lojas varejistas. Contudo, como se pode observar, a qualidade, os prazos de entrega e o preço são aspectos relevantes para os três tipos de compradores.

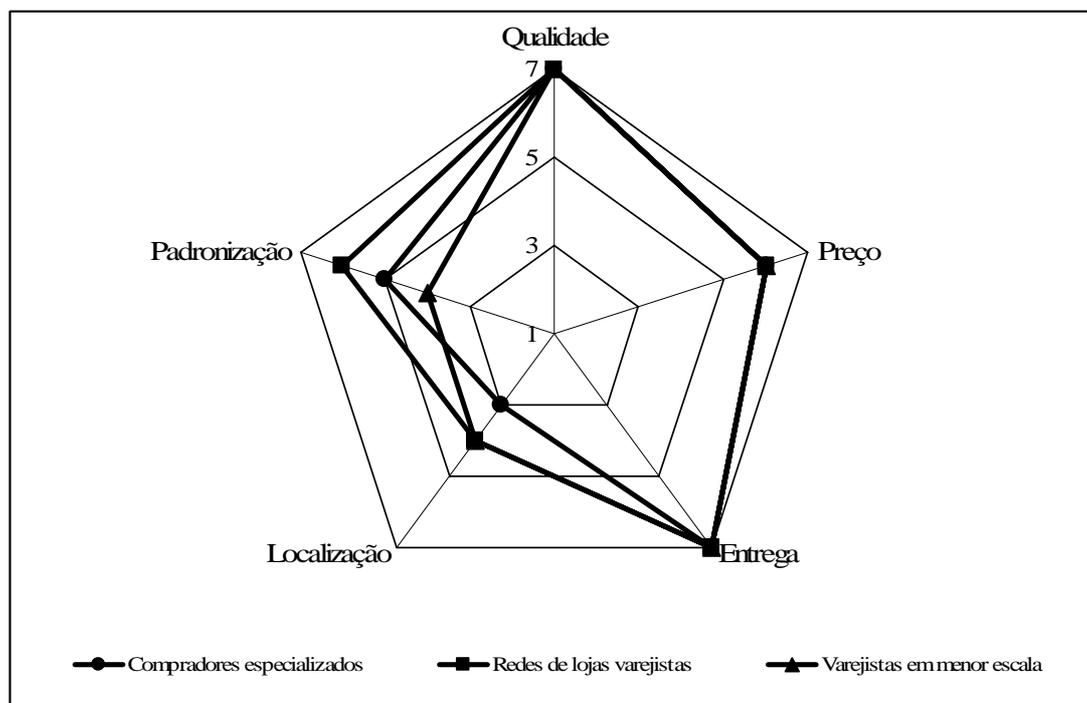


Figura 2 – Aspectos da competitividade de acordo com os três tipos de compradores.

Fonte: KAPLINSKY, (2003, p. 10).

Nota: 1 representa sem importância e 7 representa muita importância.

No que diz respeito aos produtores de móveis, a entrada no mercado mundial pode representar um aumento na pressão sobre seu preço e também afetar a sua capacidade para realizar *upgrade*. No caso dos produtores localizados nos países de renda média do Leste Europeu e da Rússia, Kaplinsky *et al* (2003), argumentam que estes apresentaram um forte crescimento desde os anos 1990 especialmente no mercado Europeu. Contudo, de uma forma geral, os fornecedores dos grandes varejistas sofrem maiores pressões do que os fornecedores dos pequenos varejistas e compradores especializados.

A partir da metade dos anos 1980, com o aumento do dinamismo no setor, e com a redução de tarifas sobre o consumo em diversos países, houve uma importante diminuição das barreiras à entrada. Porém, esse dinamismo trouxe consigo novas exigências sobre os produtores, entre elas, com destaque, a crescente exigência na adoção

de certificações, representando novas barreiras à entrada. Essas certificações incluem a ISO 9000 (qualidade sobre o processo), a SA 8000 (qualidade sobre o trabalho) e a ISO 14000 (certificação ambiental), a qual, para o setor madeireiro, é outorgada pelo FSC (Forestry Sustainability Council). Estas certificações estão se tornando cada vez mais importantes, especialmente para os varejistas globais. Por exemplo, esses compradores globais exigem que os fornecedores tenham, no mínimo, certificação ambiental e sobre o trabalho (contemplando o combate ao trabalho infantil), para fechar contratos.

Entre os tipos de *upgrading* que os fornecedores podem realizar dentro da cadeia moveleira, destacam-se: *upgrading* em processo e produtos e *upgrading* funcional. O primeiro tipo compreende o desenvolvimento da capacidade produtiva, ou seja, o melhoramento no processo produtivo e nos produtos, conseguido através da adoção de novas tecnologias, e novos equipamentos, de implantação de novas formas organizacionais, de qualificação da mão-de-obra e da utilização de novas matérias-primas, por exemplo. O segundo tipo de *upgrading* corresponde à mudança de atividade desenvolvida dentro da cadeia, ou seja, diz respeito à movimentação do fornecedor para outros elos da cadeia, como, por exemplo, em direção ao *design* e à logística.

Há casos em que os produtores recebem auxílio governamental para o desenvolvimento da capacidade produtiva, mas, em geral, são os compradores globais que auxiliam os fabricantes dos quais adquirem na realização do *upgrading* em processos e produtos (KAPLINSKY *et al* 2003). Nota-se que, no período recente, os três tipos de compradores depararam-se com uma tendência dos fornecedores em adotar novas tecnologias e em se engajar no crescimento da capacidade produtiva. Entretanto, as tendências mostraram-se variadas, conforme os tipos de compradores e as particularidades de suas atividades. Os compradores especializados e os varejistas de menor escala, por exemplo, registram um crescimento, por parte de seus fornecedores, no desenvolvimento de *design*. Já entre os fornecedores para as redes de lojas varejistas uma tendência com destaque a terceirização.

De todo modo, são três as áreas em que os compradores podem auxiliar os fornecedores para realização de *upgrade*: processos, produto e *design*. Em cada caso, são várias as formas de auxílio: i) o fornecimento, de forma clara, das especificações nos processos e produtos para seus fornecedores e o acompanhamento de desempenho; ii) a disponibilidade de treinamento; iii) a possibilidade de financiamento; iv) a atuação conjunta, com os fornecedores para um bom desempenho do *upgrade*; e v) auxílio aos fornecedores na interlocução destes com a suas próprias cadeias de fornecimento.

É importante salientar que, no que diz respeito ao *upgrading* funcional, que corresponde à movimentação dos fornecedores para outros elos dentro da cadeia, parece não haver, por parte dos compradores, o mesmo apoio observado no *upgrading* em processo e produto. Pois, quando um fornecedor demonstra interesse em marcar presença também em elos envolvendo logística internacional, transporte e distribuição, por exemplo, elos estes em relação aos quais o comprador internacional não tem, propriamente, um interesse maior, não se observa nenhum tipo de apoio ao correspondente *upgrading* do fabricante. Porém, mesmo não auxiliando seus fornecedores a promover esse tipo de *upgrade*, os compradores não obstruem as iniciativas dos que tentam. Aparentemente, essas atividades têm sido terceirizadas para agências especializadas, embora nenhuma dessas agências se mostre localizada em países considerados subdesenvolvidos (KAPLINSKY, 2003, p. 14).

Há diferentes posturas entre os compradores em relação ao *design*. Há compradores tomadores de *design* (*design-takers*) que não possuem capacitação técnica para desenvolver *design* próprio; trata-se, geralmente, de pequenos compradores. Estes preferem, assim, fornecedores que desenvolvem *design*. Há também, compradores conhecidos por desenvolver um *design* intermediário (*design intermediaries*). Quando elaboram novos *designs*, repassam para seus fornecedores, esperando que possam ocorrer as melhorias sugeridas por estes. Nesse cenário, os compradores não incentivam o *upgrading* funcional para seus fornecedores. A outra categoria é a dos compradores com *design* próprio (*design makers*), ou seja, a dos varejistas globais, que investem recursos significativos no desenvolvimento de *design* próprio. Esses compradores podem contratar escritórios de *design* e/ou possuir equipes especializadas. Exercendo um severo controle sobre o processo de *design*, essas empresas só incentivam a capacidade de *upgrade* referente ao “desenvolvimento de módulos de produtos maiores, cuja aparência do *design* central é controlada pelo varejista final” (Op. cit., p. 14).

Cabe referir ainda a uma forma de *upgrading* funcional que se refere à própria função de compra. Como o domínio sobre os instrumentos de comercialização – quer dizer, de acesso ao mercado consumidor – é uma importante fonte da vantagem competitiva, a tendência dominante entre os compradores é o bloqueio, a todo custo, ao desenvolvimento de capacitação dos fornecedores em relação a isso. Assim, preservar o controle sobre os esquemas de comercialização se constitui em destacada ilustração do exercício de poder no seio dessa cadeia, como ocorre em outras cadeias globais.

Apesar do crescimento do mercado mundial de móveis, observado nos últimos anos através do aumento das exportações, sobressaindo a ascensão da China na condição de grande (principal) exportador mundial, há limitações de um modo geral. à melhoria de posição dos fabricantes de países/regiões situados fora do centro da economia-mundo. Quer dizer, só alguns tipos de *upgrading* são possíveis, ligados quase que tão-somente a processo e produto. O *upgrading* do tipo funcional, nas várias manifestações, não são geralmente incentivados pelos três tipos de compradores globais junto aos seus fornecedores. Muitas vezes, até desestimulados, sob ameaça de sanções. Assim, apresentar inserção internacional na condição de fornecedor de móveis para compradores internacionais não significa, necessariamente – a regra é quase nunca –, uma inserção em boas condições, capaz de inclusive representar dinamização econômica, tecnológica e inovativa, nas regiões produtoras.

*

*

*

Esse quadro geral constitui referência fundamental para a abordagem sobre a produção de móveis protagonizada em São Bento do Sul, particularmente no que concerne aos aspectos referentes à inserção de produtos locais em mercados estrangeiros.

IV A INDÚSTRIA DE MÓVEIS DE SÃO BENTO DO SUL: ORIGENS, INSERÇÃO NA CADEIA MERCANTIL GLOBAL MOVELEIRA E A QUESTÃO DA GOVERNANÇA

O Município de São Bento do Sul está localizado no planalto norte de Santa Catarina, a 80 km de Joinville e a 259 km de Florianópolis (figura 3), e tem como base de sua economia as atividades desenvolvidas por cerca de 630⁵ empresas, notadamente industriais. O destaque é a produção moveleira, que representa o maior parque fabril desse setor do Estado, com 187 fabricantes de móveis, e corresponde, a aproximadamente, 40%⁶ do Produto Interno Bruto (PIB) do município. Esse destaque se desdobra na condição local de principal pólo exportador de móveis do Brasil: as exportações do setor moveleiro de São Bento do Sul representam cerca de 50%⁷ das exportações de móveis no Brasil; em 2005, essas exportações corresponderam a cerca de 4% do total das exportações totais do Estado (US\$ 227 milhões), as quais no mesmo ano somaram US\$ 5,6 bilhões⁸ (4,7% do total exportado pelo Brasil).

O presente capítulo está organizado como segue. Primeiramente se fala, de forma sucinta, sobre a história moveleira de São Bento do Sul: aborda-se o período da história local vinculada ao beneficiamento da erva-mate, primeiro produto de importância para a economia do município, e depois examinam-se as fases da produção moveleira, desde as iniciais, salientando o começo da produção para exportação, até chegar à atual fase de exportações de móveis. Em seguida, são apresentadas as principais características atuais do setor na região, com ênfase na forma como a indústria moveleira de São Bento do Sul participa da cadeia moveleira global. Coloca-se em destaque o modo como a governança exercida em nível de cadeia se manifesta em São Bento do Sul. Merece grande realce o mapa que mostra os principais destinos, no exterior, dos móveis fabricados em São Bento do Sul que se dirigem ao mercado internacional. Esse mapa foi elaborado com base na pesquisa de campo que subsidiou esta dissertação, realizada em 2006 junto a oito fabricantes de móveis e quatro agentes de exportação que operam na região.

⁵ Fonte: <http://www.sc.gov.br/conteudo/municipios/frametsetmunicipios.htm> (acesso em 12/03/2007).

⁶ Os dados sobre o PIB municipal correspondem ao ano de 2003 (www.ibge.gov.br – acesso em 12/03/2007). Já os dados sobre a indústria moveleira, referem-se ao relatório anual do Sindusmóvil enviado ao autor por via eletrônica em 12/03/2007. O percentual de 40% significa apenas uma aproximação, já que as estatísticas sobre o PIB municipal estão disponíveis até o ano de 2003 no site do IBGE.

⁷ Fonte: http://www.abimovel.org.br/?pg=noticia&id_noticia=48. (acesso em 23/04/2007).

⁸ Fonte: SC em Dados 2006. <http://www.fiescnet.com.br/> (acesso em 12/03/2007).



Figura 3 – Localização de São Bento do Sul/SC

Fonte: http://pt.wikipedia.org/wiki/Imagem:SantaCatarina_Municip_SaoBentodoSul.svg : Acesso em 23/04/2007.

4.1 Breve história da indústria de móveis local

O início das exportações moveleiras de São Bento do Sul, de forma significativa, remonta à década de setenta, principalmente ao período do “milagre” econômico brasileiro, ou seja, ao início daquela década. Todavia, desde a década de cinquenta ocorriam exportações isoladas, para países como Alemanha, EUA e Inglaterra (DENK, 2000, p. 71).

Contudo, a tradição na fabricação de móveis tem início nos primeiros anos do século XX. Nesses primeiros passos, a produção era organizada de forma artesanal, com o aproveitamento dos resíduos de madeira (imbuia e araucária principalmente) e o consumo era meramente local.

Inicialmente, São Bento do Sul caracterizava-se pela exploração da madeira e erva-mate, riquezas naturais e abundantes na região. Beneficiadas pelos investimentos em infra-estrutura no início do século XX (entre 1906 e 1913 a estrada de ferro interligou a

região de São Bento do Sul a Joinville, que era o principal centro de comércio da época), as pequenas marcenarias de “fundo de quintal” foram sendo transformadas em estabelecimentos maiores. Nesse processo, surgiram empresas que marcariam fortemente o cenário moveleiro da área, como, por exemplo: Móveis Cimo (1921), Indústria Zipperer (1923), Móveis Weihermann (1925) (KAESEMODEL, 1990).

Segundo Kaesemodel (1990), até os anos quarenta a produção de móveis sob medida ficou circunscrita ao atendimento do mercado local. Muito pouco dessa produção era vendido para fora da região, sendo que Curitiba e Joinville figuravam como principais centros consumidores fora de São Bento do Sul.

A partir da década de quarenta, inicia-se efetivamente em São Bento do Sul, o processo de “industrialização” de móveis, quando algumas empresas dão partida à produção de móveis em série (Indústria Artefama em 1945; Móveis Rudnik em 1959). No tabela 8, apresentam-se os principais estabelecimentos industriais fundados antes dos anos setenta, o número de empregados na época do começo das atividades e o número de empregados que trabalham nas empresas na atualidade. Cabe salientar que as empresas Marcenaria Carlos Bollman, Marcenaria Honório Schoerper S.A, Henrique Rank Ind. de Móveis e Fábrica de Móveis Pirane já fecharam as portas.

Tabela 8 - Principais empresas moveleiras de São Bento do Sul fundadas antes da década de setenta (1920-1969)

Empresa	Ano de fundação	Empregados no início das atividades	Empregados atualmente (2006). ^a
Marcenaria Carlos Bollman	1920	---	---
Indústrias Zipperer S.A.	1923	5	220
José e Guilherme Weihermann (atual Weihermann S/A)	1925	2	N.D.
Marcenaria de Leopoldo Edmundo Rudnick (embrião da Móveis Rudnick S/A)	1935	1	---
Indústria Artefama S.A.	1945	3	1.200
Marcenaria Honório Schorper S.A. (embrião da Móveis Leopoldo)	1945	2	---
Móveis Serraltense Ltda.	1947	4	220
Fábrica de Móveis Leopoldo S.A. (atual Intercontinental Indústria de Móveis Ltda)	1948	11	220
Fábrica de Móveis Aliança	1948	2	N.D.
Fábrica de Móveis Danilo S.A.	1949	3	---
Lauro Araújo Alves (adquirida pela Móveis Rdnick).	1958	5	---
Móveis Rudnick S.A.	1959	7	1000
Henrique Rank Ind. De Móveis Ltda	1959	12	---
Fábrica de Móveis Rank Ltda.	1959	2	---
Fábrica de Móveis Pirame Ltda.	1960	3	---
Ewaldo Katzer (atual Móveis Katzer)	1965	1	200
Indústria de Móveis Treml. (extinta, um dos sócios fundou a atual Tremóvel)	1969	2	---

Fonte: Adaptação de KAESEMODEL (1990, p. 46), e DENK (2000, p. 70 e 74).

^a Dados referentes a pesquisa de campo 2006; números aproximados.

Ao iniciar a década de setenta, as empresas moveleiras, aproveitando o momento do milagre econômico brasileiro e a oferta de dólares no mercado mundial, realizaram investimentos para atender à demanda da construção civil (portas e janelas), dinamizada em razão da criação do Banco Nacional de Habitação (BNH). Foi graças a essa conjuntura nacional favorável, aos investimentos e à oferta de mão-de-obra qualificada que, a partir de então, a indústria de móveis da região de São Bento do Sul se consolida como fornecedora de móveis de qualidade e se insere no mercado internacional. Como se vê na tabela 9, entre 1970 e 1980, a indústria moveleira de São Bento cresceu, em número de estabelecimentos, quase no mesmo ritmo da indústria moveleira em nível de Brasil, 189% e 198% respectivamente. Porém, em São Bento do Sul, o número de empregos gerados no setor moveleiro, no mesmo período, cresceu 340%, ao passo que ao nível nacional a expansão foi de 100%.

Nos anos oitenta, o setor passa por uma séria crise na região, obrigando as empresas a se reestruturarem “adotando modelos mais flexíveis de acumulação” (DENK, 2000, p. 77) e gestão. Além disso, implementaram-se medidas com vistas à redução nos custos e ao aumento na qualidade, para continuar a atuar no mercado mundial, ou seja, para continuar a fazer parte da cadeia mercantil global moveleira.

Nesse cenário de crise, as agências de exportação desempenharam – ainda hoje desempenham – um papel decisivo para o setor moveleiro da região. Esses agentes “não só cumprem papel de agenciadores na exportação, mas também participam como agentes de importação e de difusão de tecnologia, novas técnicas, desenhos e produtos” (LANZER, 1998). A redução no número de estabelecimentos, de 2% e a redução no número de empregos em São Bento do Sul, de 30% entre 1985 e 1995, mostradas na tabela 9, pode indicar que a “crise dos 80” na economia brasileira, atingiu a em cheio a indústria moveleira do município.

Tabela 9 – Evolução da indústria de móveis em São Bento do Sul (SBS) e no Brasil:
1970 – 1995

Ano	Local	N.º de Estabelecim.	N.º de Empregos
1970	São Bento do Sul	28	1.237
	Brasil	4.255	87368
1975	São Bento do Sul	53	3.190
	Brasil	5.490	124.070
1980	São Bento do Sul	81	5.445
	Brasil	12.667	174.685
Variação % 1970-1980	São Bento do Sul	189 %	340 %
	Brasil	198 %	100 %
1985	São Bento do Sul	123	8.316
	Brasil	12.916	186.467
1990	São Bento do Sul	120	5.950
	Brasil	N.D.	N.D.
1995 ^a	São Bento do Sul	121	5.822
	Brasil	10.615	113.742
Variação % 1985-1995	São Bento do Sul	-2 %	-30 %
	Brasil	-18 %	-39 %

Fonte: Adaptado de BERCOVICH, 1993, p. 5

^a Fonte: Rais/MTE, 1995.

Na década de noventa, a economia brasileira passa por um processo de abertura econômica. Graças a isso, criaram-se as condições favoráveis à importação de máquinas e equipamentos para o parque fabril brasileiro, inclusive para a indústria moveleira. Assim, segundo diferentes pesquisadores, como Denk (2000) e Lanzer (1998), as empresas moveleiras de São Bento do Sul, engendraram um processo de modernização produtiva, compensando a falta de investimentos da década anterior, e a produção de móveis para a exportação foi incrementada para atender, principalmente, o mercado europeu, em razão da crise econômica que se abateu sobre o Leste europeu no início daquela década. Em razão disso, muitas empresas voltaram-se exclusivamente para a exportação. Contudo, a recuperação efetiva do setor moveleiro local só acontece no final da década de noventa. Denk (2000) chega a dizer que os importadores faziam uma espécie de leilão, no qual as empresas escolhidas para exportar eram aquelas que aceitavam o preço imposto pelos

clientes (importadores) estrangeiros. Algumas vieram a falir por aceitarem a produzir abaixo do custo.

É importante salientar que foi essencial, na orientação das empresas locais ao mercado externo, a atuação dos agentes de exportação que atuavam – e ainda atuam – na região. Diversos estudiosos desse setor na região – entre eles Bercovich (1993) – destacam que estes intermediavam, como seguem fazendo, como se frisar posteriormente, as negociações com os clientes estrangeiros.

Em suma, a retomada do crescimento da indústria de móveis, no final dos anos noventa, apresenta como principais condicionantes, além da atuação dos agentes de exportação: a abertura econômica brasileira – que possibilitou a importação de máquinas e equipamentos, que contribuíram para a modernização do processo produtivo –, a presença de mão-de-obra qualificada e barata, e a boa aceitação do *pinus* no mercado mundial, – um tipo de madeira abundante na região, com prazo para beneficiamento entre 15 a 20 anos, contra 30 a 40 anos do *pinus* europeu (DENK, 2000).

4.2 A fase atual do setor moveleiro de São Bento do Sul

Atualmente, o setor moveleiro de São Bento do Sul está atravessando um período de crise que, segundo foi possível captar pela pesquisa, tem como fator principal a baixa na taxa de câmbio. No auge das exportações, em 2005, o volume exportado foi de US\$ 227 milhões, e o pessoal ocupado no setor em maio de 2005 chegou aos 9.640 empregos. No final de 2006, o setor empregava cerca de 6.800 pessoas nas 187 empresas com fabricação de móveis predominantemente de madeira, as quais, juntas exportaram naquele ano aproximadamente US\$ 177 milhões⁹. Desses fabricantes, apenas 2 se caracterizam como sendo grandes empresas¹⁰.

Na tabela 10, observa-se a evolução, entre 1995 e 2006, do número de empresas, do valor exportado e do número de empregos no setor para o município de São Bento do Sul.

⁹ Banco de dados do setor moveleiro de São Bento do Sul (Sindusmobil, Jan-Dez/2006).

¹⁰ Classificação de acordo com o Sebrae: micro empresa, até 19 funcionários; pequenas empresas, entre 20 e 99 funcionários; médias empresas, entre 100 e 499; e grandes empresas, acima de 500 funcionários.

Tabela 10 – Empresas moveleiras de São Bento do Sul: evolução do valor das exportações (em milhões de US\$) e do número de empregos entre 1995 e 2006¹¹

Ano	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Variação % 1995-2006
Nº. Empresas ^a	121	155	158	163	153	175	187	N.D.	^b 65 %
L ^a	5.822	6.681	6.763	7194	4095	7971	7354	N.D.	^b 26 %
X	N.D.	N.D.	N.D.	156	164	214	227	177	^c 2,13 %

Fonte: Elaboração própria com os dados fornecidos pelo Sindusmóbil via correio eletrônico.

X: Exportações.

L: Número de empregos.

^a RAIS/MTE, 1995-2005.

^b De 1995 à 2005.

^c De 2002 à 2006.

Além das empresas produtoras de móveis, há um número considerável de empresas localizadas em São Bento do Sul, que operam exclusivamente com exportação desses produtos. São cerca de 30 agentes de exportação, que atendem não só toda a região moveleira centrada em São Bento do Sul, mas também regiões produtoras de móveis localizadas nos Estados do Paraná, São Paulo e Rio Grande do Sul, e, igualmente no Oeste catarinense. Um exemplo refere-se à empresa Columbia Comercial Exportadora Ltda., que tem cerca de 50% dos seus fornecedores localizados em São Bento do Sul, mostrando-se o restante localizado em outras cidades de Santa Catarina (26%), no Paraná (6%) e no Rio Grande do Sul (18%). A tabela 11 mostra a localização dos fabricantes de móveis que vendem no exterior por meio de três dos quatro agentes de exportação entrevistadas.

Tabela 11 – Localização dos fornecedores dos agentes de exportação entrevistados

Origem dos fornecedores	Columbia Coml. Export.	MarckEric	Nasa Trading
SBS	50 %	50 %	100 %
SC	26 %	30 %	---
RS	18%	10 %	---
PR	6%	10 %	---

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

¹¹ Há instituições, como o Sindusmóbil, que possuem dados diferentes dos fornecidos pela RAIS/MTE para o número de empregos e para o número de empresas na cidade de São Bento do Sul.

De acordo com a classificação utilizada por Kaplinski *et al* (2003) para designar os tipos de móveis produzidos e os segmentos de mercado atendidos, cabe assinalar que a região de São Bento do Sul produz para exportação: móveis para escritório, móveis para cozinha, móveis para dormitórios, móveis para sala de jantar e estar, e mesas de bilhar.

A pesquisa de campo indicou que atualmente, a China desponta como principal concorrente no setor, dos fabricantes locais no mercado externo, seguida por outros países asiáticos como Vietnã, Malásia e Taiwan e por países do Leste Europeu como Romênia, Polônia, e Republica Tcheca. O preço é a principal forma de concorrência, já que a qualidade, segundo a avaliação dos agentes de exportação, segue sendo a principal vantagem das empresas moveleiras de São Bento do Sul. Conforme verifica-se na tabela 12, 75% das empresas entrevistadas apontam a qualidade como a principal vantagem dos produtores de São Bento do Sul em relação aos concorrentes estrangeiros, e 63% apontam o preço como a principal desvantagem.

Tabela 12 – Vantagens e desvantagens dos fabricantes moveleiros de São Bento do Sul na concorrência internacional: percentagem sobre o número total de respostas

Vantagens		Desvantagens	
Qualidade	75	Preço	63
Produtividade	25	Infra-Estrutura	38
Matéria-prima	25	Taxa Câmbio	25
M.O.	13		

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

Essas desvantagens podem ter sido responsáveis pelos resultados do setor no ano de 2006, quando ocorreu uma redução de 15,77% nos empregos do setor em relação a 2005, conforme indica a tabela 13. Já as exportações tiveram uma redução de 22,05% no mesmo período.

Tabela 13 – Variação % nas exportações e nos empregos: período 2005 e 2006

MÊS	EXPORTAÇÃO EM US\$			Nº DE EMPREGADOS		
	2005	2006	Var. %	2005	2006	Var. %
Janeiro	16.212.546,98	12.899.811,49	-20,43	9.190	8.107	-11,78%
Fevereiro	18.249.667,34	14.835.798,03	-18,71	9.403	7.939	-15,57%
Março	21.405.027,28	17.414.506,95	-18,64	9.394	7.932	-15,56%
Abril	20.861.448,87	14.727.453,25	-29,40	9.556	7.442	-22,12%
Mai	21.585.747,02	16.093.496,00	-25,44	9.640	7.667	-20,47%
Junho	21.879.231,59	16.313.680,69	-25,44	9.438	7.657	-18,87%
Julho	20.430.839,85	15.109.061,88	-26,05	8.299	7.303	-12,00%
Agosto	20.059.877,03	14.198.417,88	-29,22	8.812	7.126	-19,13%
Setembro	17.858.596,40	13.279.749,41	-25,64	8.106	7.326	-9,62%
Outubro	16.009.014,21	14.939.310,90	-6,68	8.174	7.183	-12,12%
Novembro	17.523.002,89	14.353.992,86	-18,08	8.182	7.207	-11,92%
Dezembro	14.829.216,65	12.698.933,20	-14,37	8.047	6.778	-15,77%
TOTAL	226.904.216,11	176.864.212,54	-22,05	Média= 8.853	Média= 7.472	-15,60%

Fonte: Sindusmóbil.

4.3 Características do desempenho exportador

Uma das características mais marcantes do setor moveleiro de São Bento do Sul, a sua orientação exportadora, foi confirmada pela pesquisa de campo. Com efeito, quase todas as empresas produtoras entrevistadas exportam 100% da sua produção; apenas uma das oito pesquisadas diretamente encaminha à exportação 50% da sua produção, como se observa na tabela 14.

Tabela 14 – Percentual da produção exportada pelas empresas entrevistadas

Empresa	% Exportação
Zipperer S.A.	100 %
Indústrias Artefama S.A.	100 %
Móveis Consular Ltda.	100 %
Móveis Katzer Ltda.	100 %
Indústria de Móveis Clement Ltda.	100 %
Nasa Industrial S.A.	100 %
Intercontinental Ind. de Móveis Ltda.	100 %
Rudnick S.A.	50 %

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

Um aspecto digno de realce é que aproximadamente 100% dos móveis vendidos ao exterior referem-se a mercadorias que não têm marca própria, quer dizer, a marca do fabricante. Esses produtos saem de São Bento do Sul com a marca do cliente, localizado no país de destino da encomenda.

Outra característica dessas empresas é que a maioria delas têm administração familiar, sendo administradas pelos descendentes dos fundadores, correspondentes à segunda ou a terceira geração. No caso das empresas entrevistadas, 88% têm esse tipo de administração, sendo que apenas uma das entrevistadas não é administrada dessa forma. A marcante exceção diz respeito ao caso da Intercontinental Ind. de Móveis Ltda., cuja experiência, por ser sugestiva sobre os contornos do que pode chegar o processo de internacionalização de empresas locais, merece um detalhamento.

No início de 2000, a então Indústrias Leopoldo (com administração familiar até aquele ano), foi vendida para um grupo norte-americano, Ashley, um dos maiores fabricantes de móveis do mundo, o qual representava o principal cliente da empresa. Nesse momento, o nome Intercontinental Ind. de Móveis Ltda. foi adotado. A entrevista com o atual diretor industrial revelou que em 2005, portanto não mais que meia década depois, inicia-se o processo reverso: a Intercontinental encontra-se agora em novo processo de venda, desta vez para um grupo nacional. Nas palavras do próprio diretor industrial, pode-se perceber melhor o processo que está em curso:

A Intercontinental, na verdade, foi fundada há cerca de 60 anos atrás como Indústria de Móveis Leopoldo. No início de 2000, a Móveis Leopoldo passou a se chamar Intercontinental. De que forma? O maior cliente de exportação da Móveis Leopoldo, Ashley Furniture Industries, dos EUA, que na verdade

comprou o fornecedor, comprou a Móveis Leopoldo. Então, no período 2000-2005, ela foi uma empresa multinacional, com capital norte-americano, em que o único cliente era o dono, o controlador. Então, durante esse período ela passou a fornecer para um cliente único, e passou a ser, foi, durante esse período, o maior exportador de móveis do Brasil, com faturamento em torno de US\$ 40 milhões por ano. Bom, o controlador perdeu o interesse do negócio aqui no Brasil, porque veja bem, a Ashley Furniture é a primeira em móveis dos EUA, com um faturamento anual em torno de US\$ 3 bilhões. Enquanto eles importavam cerca de 50 containers por semana do Brasil, também importavam 500 da Ásia, evidentemente da China. Então, para cuidar daquele volume de 500 containers e cuidar desse volume de 50, a logística era maior que proporcional aqui no Brasil. Assim, optaram por ficar com uma coisa só; além [disso, houve a influência] do fator câmbio. Há cerca de um ano, [2005], a Intercontinental foi vendida para um grupo nacional. E aí, o que acontece? A Intercontinental começou praticamente do zero, porque não possuía uma carteira de cliente formada, pois o único cliente era o próprio dono. Agora, a Intercontinental é uma empresa nacional e, de certa forma embrionária, em relação ao ciclo de vida de uma empresa. A produção, após essa nacionalização, continua 100% voltada para a exportação, já que o mercado nacional, é mais voltado para móveis planos, de superfície plana, de formas regulares, e a nossa fábrica não está desenhada para isso. A nossa fábrica está desenhada para produção de móveis com mais adereços, mais torneados. Não temos equipamentos para produzir móveis planos; área física, até talvez... Não temos equipamentos característicos de uma empresa voltada para o mercado nacional. A nossa especialidade são móveis montados, que são mais característicos para o mercado norte-americano; exatamente o que nós exportávamos para a Ashley, sendo que exportamos somente jogos de quarto (Entrevista com o diretor industrial da Intercontinental, Sr. Acari, realizada pelo autor em 06/11/2006).

Uma outra característica captada pela pesquisa é que, em média, 15% da produção das empresas pesquisadas é terceirizada. Em alguns casos a percentagem chega a alcançar 40% da produção, como se observa na tabela 15. Essa terceirização diz respeito, principalmente, às fases do processo produtivo relacionadas aos torneados e às laterais de gavetas. Das empresas entrevistadas, 62,5 % disseram que os motivos que as levam a terceirizar essas fases da produção relacionam-se aos custos, que diminuem devido à externalização das referidas etapas produtivas; 37,5% disseram que seria por causa da qualidade disponibilizada pelas capacidades de produção externas; e 12,5% por causa dos gargalos de produção nas suas próprias estruturas internas (tabela 16). Conforme se pode observar na tabela 17, 62,5% das empresas responderam que privilegiam, na escolha das empresas ou das capacidades produtivas externas junto às quais a terceirização acontece, critérios ligados à qualidade, e 50% responderam que privilegiam critérios ligados ao menor custo.

Tabela 15 - Percentual da produção terceirizada pelas empresas entrevistadas

Empresa	% da produção que é terceirizada
Móveis Katzer Ltda.	40 %
Intercontinental Ind. de Móveis Ltda.	30 %
Indústrias Artefama S.A.	10 %
Móveis Consular Ltda.	10 %
Zipperer S.A.	10 %
Indústria de Móveis Clement Ltda.	10 %
Rudnick S.A.	10 %
Nasa Industrial S.A.	0 %

Fonte: Pesquisa de campo, 2006

Tabela 16 – Motivos da terceirização

Motivos:	Custos menores	Qualidade do trab. terceiriz.	Gargalo de Produção	Otimização da Produção	Especialização das Empresas
% respostas	62,5 %	37,5 %	12,5%	12,5 %	12,5 %

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

Tabela 17 – Critérios para a escolha das empresas terceirizadas

Critérios:	Qualidade	Menor custo	Tecnologia	Localização	Indicação de Clientes/Agentes Exp.	Especialização das empresas
% respostas	62,5 %	50 %	12,5 %	12,5 %	12,5 %	12,5 %

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

4.4 O problema da inserção no mercado internacional

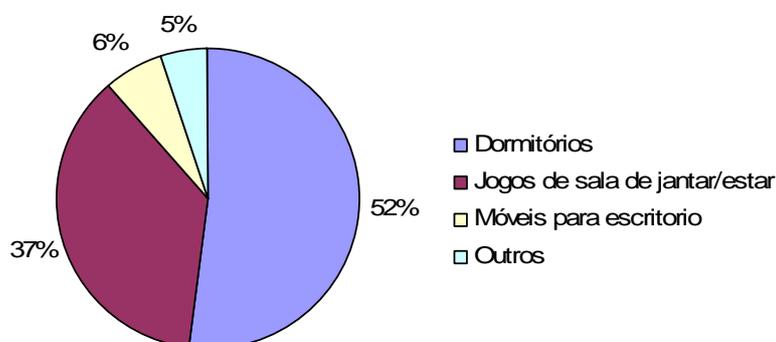
A inserção da indústria de móveis de São Bento do Sul no mercado mundial de móveis é observada desde o fim dos anos cinquenta, como já se assinalou. A intensificação dessa presença externa só ocorreu, entretanto, a partir dos anos setenta,

quando a região se tornou um importante centro produtor de móveis de qualidade para exportação.

Desde aquele período, a produção local de móveis está claramente orientada para a exportação, com exceção de algumas poucas empresas que produzem principalmente ou exclusivamente para o mercado local e/ou nacional. As pequenas e micro empresas funcionam como espécies de “departamentos” de empresas maiores, pois são geralmente especializadas em partes do processo produtivo, como a fabricação de torneados, e de laterais de gavetas e a realização da lixação de peças e componentes. Em geral essas empresas, particularmente as de porte micro, empregam apenas os membros das famílias no âmbito das quais foram criadas. As empresas responsáveis pelas exportações são, na sua maioria, de porte médio e grande.

Conforme a classificação de Kaplinsky *et al* (2003), o principal tipo de móvel exportado pelas empresas entrevistadas diz respeito a dormitórios. A participação de dormitórios no total exportado, pelas empresas entrevistadas supera a metade: alcançou nada menos que 52% em 2006, conforme indica o gráfico 1.

Gráfico 1 – Tipos de móveis exportados pelas empresas entrevistadas-2006



Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

No que se refere à inserção das empresas locais no mercado externo, a pesquisa apontou que esta depende amplamente, talvez exclusivamente, dos agentes de exportação. É o caso das empresas entrevistadas: não só é escasso o controle sobre os processos de exportação, como quase¹² nenhuma demonstrou interesse em exportar por

¹² Duas, das oito empresas pesquisadas, atuam como fabricantes e como agente de exportação, paralelamente. Uma delas possui uma filial (importadora) nos Estados Unidos, que atua como *trading*, comprando localmente (do próprio fabricante) e revendendo nos Estados Unidos. Dessa forma, estes dois

conta própria. O motivo apresentado é que os custos envolvidos seriam significativos, onerando-as consideravelmente. Além do mais, os agentes de exportação possuem uma carteira de clientes já consolidada no exterior, o que significa que contar com as operações destes agentes facilita o acesso dos fabricantes ao mercado externo. De fato, os contatos no exterior já estão estabelecidos pelos agentes de exportação, e estes têm um bom conhecimento do mercado e dos nichos deste nos quais as empresas de São Bento do Sul podem penetrar.

Dessa maneira, quando algum cliente estrangeiro deseja comprar algum tipo de móvel, ele entra em contato com o agente de importação localizado, logicamente, no país estrangeiro e este, por sua vez, contata o agente de exportação em São Bento do Sul (conforme mostra a figura 4). Esse último, além da carteira de compradores externos, possui uma carteira de fornecedores locais (e extra-locais) (ver tabela 11) que se revela, de certa forma fixa. A partir dessa carteira o fornecedor é escolhido de acordo com critérios relacionados à qualidade e aos custos (tabela 19). Além disso, é também levada em conta, a especialidade de cada fornecedor: conforme indicou a pesquisa, há uma grande especialização entre as empresas entrevistadas, haja vista que, dos quatro subgrupos de móveis apontados por Kaplinsky *et al* (2003) – dormitórios; jogos de sala de jantar/estar; escritório; e cozinha –, 50% das empresas integrantes do painel de fabricantes estudadas exportam apenas um tipo de móvel, 25% exportam dois tipos de móveis e, os outros 25% exportam três, conforme mostra a tabela 18. Entretanto, a pesquisa revelou que há uma quinta categoria, ou um quinto subgrupo, exportado por uma empresa da área de São Bento Sul (Móveis Rudnick): móveis para entretenimento, neste caso específico, mesas de bilhar.

fabricantes não dependem de agentes externos à elas, pois têm acesso direto aos canais de comercialização, dando a entender que desfrutam de uma posição privilegiada em relação as demais.

Tabela 18 – Tipos de móveis exportados pelas empresas entrevistadas

Empresa	Tipo de móveis	Participação (% nas exportações
Zipperer S.A.	Dormitórios	60
	Jogos de sala de jantar/estar	40
Indústrias Artefama S.A.	Dormitórios	30
	Jogos de sala de jantar/estar	70
Móveis Consular Ltda.	Dormitórios	80
	Jogos de sala de jantar/estar	10
	Escritório	10
Móveis Katzer Ltda.	Dormitórios	100
Indústria de Móveis Clement Ltda.	Jogos de sala de jantar/estar	100
Nasa Industrial S.A.	Dormitórios	100
Intercontinental Ind. de Móveis Ltda.	Dormitórios	100
Rudnick S.A.	Escritório	40
	Jogos de sala de jantar/estar	20
	Mesas de Bilhar	40

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

Após a escolha, o fornecedor recebe do agente de exportação as informações do importador. Essas informações dizem respeito ao *design*, aos prazos e, em alguns casos, até ao preço de venda. Se o fornecedor aceitar as condições, o contrato é fechado, e o agente de exportação recebe sua comissão, que gira em torno de 5 a 10% do valor do pedido, conforme declaração de um dos agentes de exportação entrevistados:

A comissão do agente, que propriamente é a participação do vendedor, gira em torno de 5% a 10% no máximo. Em geral, a comissão do agente é paga pelo exportador [fabricante] somente após a liquidação cambial no exterior, ou seja, quando o nosso banco recebe as divisas creditadas pelo banqueiro. Há várias

formas de recebimento de comissão do agente: a empresa pode pagar no Brasil, em reais, ou constar, na emissão do registro de exportação (R.E), o percentual e o valor contratados, como Conta Gráfica. O banco operador de câmbio emite um cheque em dólar, euro, ou qualquer outra moeda estrangeira da operação, contra uma de suas agências no exterior, em cheque nominal ao agente, ou então transfere via cabo para o banco indicado no exterior em nome do agente já mencionado desde a emissão do R.E., que é uma prática autorizada pelo BACEN (Banco Central do Brasil). A comissão também pode ser deduzida na fatura, caso em que o importador fica responsável pelo pagamento da comissão no exterior. Essa prática é rara, porque na maioria das vezes o importador não quer e nem pode saber quais os percentuais que o agente está recebendo pela negociação ou controle da exportação. O agente tem suas funções específicas, e por isto ele é pago e tem sua compensação desta forma. É muito raro uma empresa pagar a comissão de agente antes de receber a liquidação no exterior, mas há algumas empresas que, de acordo com a necessidade de alguns agentes, a título de colaboração da empresa, pagam no ato do fechamento do contrato de câmbio, sendo feito em reais e estes valores não constam no R.E.; é uma operação interna da empresa. O valor da comissão de agente somente consta no R.E. quando é paga em dólar, ou Euro, ou em qualquer outra moeda estrangeira da negociação com o importador (Informação prestada pelo proprietário da Columbia Comercial Exportadora Ltda., Sr. Altamir Marcus da Luz via correio eletrônico em 08/05/2007).

Tabela 19 – Critérios utilizados pelos agentes de exportação para a escolha do fornecedor (fabricante) para o cliente no exterior

Critérios	% dos agentes que utiliza o critério
Especialização do fornecedor	100%
Preço	75%
Qualidade	75%

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

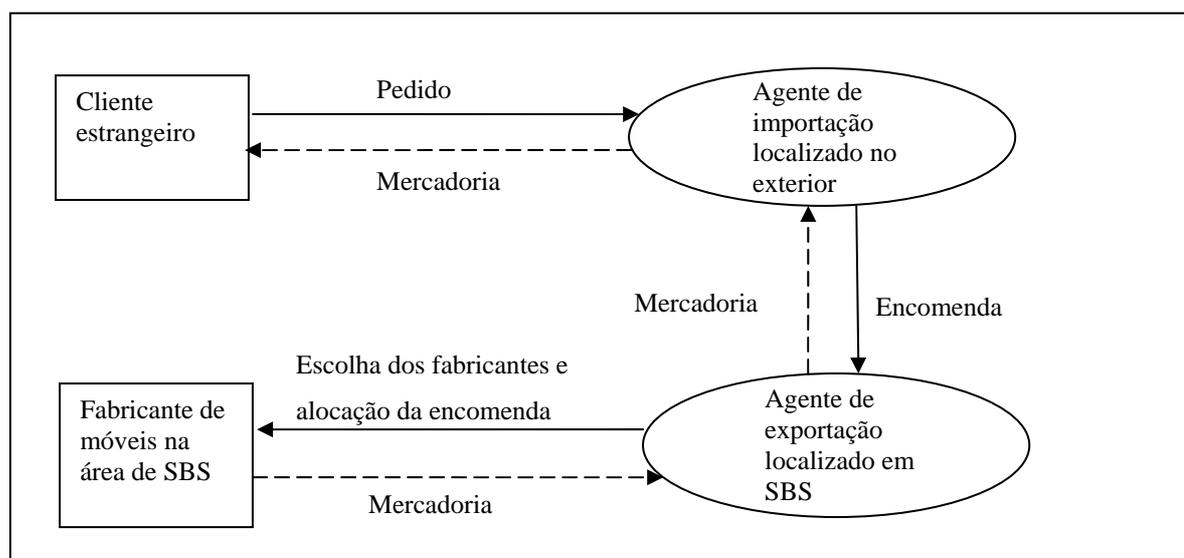


Figura 4 – Fluxo de interações que caracteriza a prática exportadora das empresas produtoras de móveis de São Bento do Sul

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo, 2006.

Apesar da aparente facilidade em ter acesso ao mercado internacional através da atuação do agente de exportação, a relação entre o fabricante e o agente torna-se uma relação que, além de se mostrar como de dependência, é ambígua. Ambígua pois, ao aceitar as condições de produção (preço, prazos e design), o fornecedor praticamente garante a sua permanência na trama de vínculos da cadeia nessa condição. Todavia, a aceitação das condições de produção pode significar pressão para baixo da margem de lucro do fabricante, talvez comprometendo a qualidade da produção e, por conta disso, a sua própria permanência como fornecedor para o mercado externo. De qualquer maneira, os fabricantes entrevistados, se mostram satisfeitos com essa forma de inserção no mercado internacional, embora alguns tenham demonstrado interesse em melhorar as suas condições de participação através da diversificação dos mercados. Vender para países da América Latina, por exemplo, poderia produzir resultados nessa direção.

4.5 A governança local ao nível da cadeia moveleira global

A cadeia moveleira é, conforme já assinalado nesta dissertação, um exemplo de uma cadeia mercantil comandada por compradores (*Buyer-driven*), segundo a classificação proposta por Gereffi (1994, 1995, 1999). Nesse tipo de cadeia mercantil, como se viu, são os grandes comerciantes – proprietários de marcas, empresas de comercialização, varejistas com amplitude internacional – que organizam e coordenam as relações produtivas e comerciais.

Essa cadeia engloba várias camadas de agentes, que realizam atividades que convergem para o produto final, Por definição, conforme apresentado anteriormente, uma cadeia mercantil abrange agentes envolvidos em atividades que vão desde o fornecimento de matérias-primas até a produção, alcançando, a jusante desta, as vendas para clientes (incluindo no exterior) e as vendas finais. Neste tópico, será abordada a rede de vínculos, ao nível da cadeia moveleira, da qual participam os fabricantes localizados em São Bento do Sul, além do papel desempenhado por estes na governança da cadeia.

Como a cadeia moveleira é uma cadeia comandada por compradores, convém iniciar a análise pelos compradores/clientes das empresas de São Bento do Sul. Quem são? Onde se localizam? Qual o tipo de relação que mantém com os fornecedores situados em São Bento do Sul? Qual a forma de participação dos fornecedores locais no

mercado mundial? Eis algumas das interrogações centrais que norteiam a estrutura da presente seção.

A pesquisa indicou que todas as empresas entrevistadas têm como principal comprador estrangeiro as redes de grandes lojas varejistas, conforme a classificação de Kaplinsky *et al* (2003), vista anteriormente. Algumas empresas (36,5%) atendem também compradores varejistas de menor escala, e apenas 12,5% atendem compradores especializadas (tabela 20).

Uma das principais formas de atuação dos compradores estrangeiros, na venda para o consumo final, envolve o uso de catálogos. Esse é o caso, por exemplo, da *Ballard Designs*, uma empresa situada nos EUA (em Atlanta, com duas lojas, e em Cincinnati, com uma loja) que vende móveis – produzidos em várias partes do mundo, inclusive provenientes de São Bento do Sul – para todos os EUA. O consumidor final, via de regra, escolhe o produto no catálogo e, feito o pedido, recebe via correio o referido produto em qualquer lugar do país no qual o varejista está situado. Esse tipo de varejista – seja grande, seja pequeno – não tem necessidade de possuir lojas espalhadas por todo o país onde opera.

Tabela 20 – Tipos de compradores estrangeiros atendidos pelas as empresas entrevistadas atendem

Tipos de compradores	% das respostas
Redes de grandes varejistas	100 %
Varejistas em menor escala	36,5 %
Compradores especializados	12,5 %

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

A maior parte dos varejistas que importam de São Bento do Sul, grandes ou pequenos, encontram-se nos Estados Unidos. O segundo maior grupo é formado por varejistas ingleses. De fato, como se vê na tabela 21, mais da metade das exportações das empresas entrevistadas tem como destino os Estados Unidos.

Tabela 21 – Destino das exportações dos móveis produzidos pelas empresas entrevistadas

País	% Participação
Estados Unidos	55
Inglaterra	12
Holanda	9
França	8
Espanha	7
Alemanha	5
Canadá	3,5
Caribe	0,5
TOTAL	100

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Conforme se viu anteriormente, a noção de governança se refere às relações hierárquicas entre empresas e aos mecanismos institucionais de controle e coordenação das atividades dentro de uma cadeia (HUMPHREY; SCHMITZ, 2001). Ao nível global, os tipos de governança dizem respeito a cadeias mercantis comandadas por produtores ou por compradores e envolvem padrões internacionais de produção e comercialização. Já no âmbito nacional/local, referem-se à atuação de instituições, como associações empresariais, agências governamentais e os mecanismos de coordenação e/ou cooperação situados no nível das relações inter firmas.

No caso do setor moveleiro de São Bento do Sul, a atuação de instituições como a Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário (Abimóvel), a Associação Empresarial de São Bento do Sul (ACISBS), e a Associação Regional da Pequena Empresa Moveleira (ARPEM), além das instituições governamentais como o Governo do Estado de Santa Catarina e a Prefeitura Municipal de São Bento do Sul, busca, através de programas de incentivo às exportações, expandir a participação das empresas locais no mercado mundial. Um exemplo desse tipo de tentativa, implicando tipo de coordenação extra-mercado, foi a criação, por parte da Abimóvel em – parceria com a Agência de Promoção de Exportações (APEX) –, do Programa Brasileiro de Incremento à Exportação de Móveis (Promóvel), que atualmente é chamado de *Brazilian Furniture*:

Em 1998 a Abimóvel, em parceria com a APEX - Agência de Promoção de Exportações, assinou um convênio para a criação do Programa Brasileiro de Incremento à Exportação de Móveis (Promóvel). O Promóvel, programa da

ABIMÓVEL, surgiu com a percepção por parte dos setores público e privado, da potencialidade de expansão das exportações do setor moveleiro brasileiro. Percebeu-se que seria necessária a realização de um amplo trabalho que envolvesse desde a estruturação e a capacitação das empresas até sua efetiva inserção no mercado internacional. O programa foi apresentado ao mercado internacional como *Brazilian Furniture*, marca hoje conhecida mundialmente, e cada vez mais vem atraindo interesses de grandes importadores. (Abimóvel - www.abimovel.org.br/?pg=bf_historia – acesso em 14/03/2007).

Como se trata de um programa com abrangência nacional, os resultados nos diversos pólos moveleiros do Brasil podem variar. No que diz respeito a São Bento do Sul, a avaliação do programa não é muito satisfatória, haja vista que todas as empresas entrevistadas mostraram-se indiferentes a ele, assinalando que não dependiam de tal programa para exportar ou aumentar as exportações, e sim dos agentes de exportação. Ou seja, percebe-se que, em relação a esse aspecto específico, a governança ao nível das instituições locais se revela frágil, sem muita possibilidade para se contrapor ao exercício de poder protagonizado pelos clientes (compradores estrangeiros) e pelos agentes de exportação.

Como se viu anteriormente, são os agentes de exportação que escolhem os fornecedores, de acordo com critérios específicos (tabela 19). Além disso, os vínculos entre as empresas locais e os compradores estrangeiros têm um papel determinante no exercício da governança, haja vista que a produção para a exportação segue determinações específicas no que se refere ao *design* utilizado, aos prazos de entrega, aos padrões de qualidade e, em alguns casos, inclusive ao preço.

Entre os objetivos do Promóvel – atualmente *Brazilian Furniture* – está a capacitação das empresas para a elaboração de um *design* próprio. Recuperando aqui o que autores como Humphrey e Schmitz (2001) e Kaplinsky *et al* (2003) dizem sobre *upgrading* industrial, conforme abordado anteriormente, pode-se considerar que avanços em termos de elaboração de um *design* próprio possibilitariam às empresas alcançar um *upgrading* funcional. Contudo, como mostra a tabela 22, 87,5% das empresas entrevistadas utilizam o *design* do comprador estrangeiro, e apenas 12,5% desenvolvem um *design* próprio¹³.

Ora, esse tipo de comportamento, por parte dos produtores, pode ser indício de que esse tipo *upgrading*, poderia vir a comprometer o desempenho das exportações das

¹³ Apenas uma empresa produz móveis exclusivamente com *design* próprio (Nasa Industrial S.A.). Segundo palavras do diretor da empresa, a razão disso se deve ao fato de que os consumidores, no exterior, pertencem às classes mais baixas de consumo (C e D), os quais, por terem menor poder aquisitivo, não exigem um *design* muito sofisticado.

empresas de São Bento do Sul. Ou seja, a possibilidade de adoção de um *design* próprio não estaria associada à um aumento das exportações. Além disso, os compradores estrangeiros, que coordenam a cadeia, conforme assinalado anteriormente por Kaplinsky *et al* (2003), não encorajam esse tipo de *upgrading*, tendendo a auxiliar tão somente em *upgrading* de processos e produtos. Estes últimos, aliás, são a forma mais utilizada de *upgrading* nas empresas de São Bento do Sul.

Tabela 22 – Origem principal do *design* utilizado na produção para exportação nas empresas pesquisadas

Origem	% das respostas
Especificação do cliente estrangeiro	87,5 %
Imitação de produtos estrangeiros	25,0 %
Desenvolvimento interno	12,5 %
Revistas especializadas.	12,5 %
Desenvolvimento em parceria com cliente estrangeiro	12,5 %
Férias internacionais	12,5 %

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

Para ter uma noção de como as empresas de São Bento do Sul realizaram *upgrading* em processo e produto, pode-se tomar como parâmetro os investimentos realizados em máquinas e equipamentos nos últimos cinco anos. A média dos investimentos realizados pelas empresas de médio e grande porte girou na casa de R\$ 1,5 milhão, a preços correntes (tabela 23). Segundo se apurou na pesquisa de campo, esses investimentos foram realizados principalmente para atender às exigências dos clientes externos. Isso é indicação sobre o quanto as atividades locais são afetadas pelas determinações oriundas dos clientes que operam no exterior, quer dizer, sobre o grau de coordenação exercida pelos compradores estrangeiros em nível de cadeia.

Tabela 23 – Montante de investimentos em máquinas e equipamentos realizados nos últimos cinco anos pelas empresas entrevistadas

Montante investido	% das empresas
Até R\$ 100.000,00	-----
De R\$ 100.000,00 até R\$ 200.000,00	-----
De R\$ 200.000,00 até R\$ 400.000,00	12,5 %
De R\$ 400.000,00 até R\$ 800.000,00	-----
De R\$ 800.000,00 até R\$ 1.500.000,00	50 %
Acima de R\$ 1.500.000,00	37,5 %

Fonte: Pesquisa de campo, 2006

Também se observa o exercício de coordenação em escala de cadeia quando se considera a matéria-prima. A produção de móveis para exportação ocorre com matéria-prima diferente da usada na produção dirigida para o mercado nacional. Para a exportação é utilizada madeira sólida, como o pinus e o eucalipto, como matéria-prima básica, e na produção para o mercado nacional utilizam-se aglomerados e o MDF (*medium density fiberboard* – fibra de madeira de média densidade).

Essa diferença prende-se, naturalmente, às exigências dos compradores estrangeiros. Está-se diante de um exemplo do que Humphrey e Schmitz (2001) abordam a respeito de imposições de padrões produtivos por parte do que designam como “empresas liderantes”. Ou seja, “em cadeias lideradas por compradores, os parâmetros chave são estabelecidos por varejistas e empresas detentoras de marcas comerciais que se concentram no desenho e na comercialização, e que não necessariamente possuem quaisquer instalações de produção” (Op. cit., p. 7).

Conforme indica a tabela 24, as principais fontes de matéria-prima são as matas de reflorestamento localizadas na região norte e oeste do Estado de Santa Catarina, algumas de propriedade dos próprios fabricantes de móveis. Porém, há tipos de madeiras utilizadas na produção de mesas de bilhar, por exemplo, que são importadas dos EUA. Há também importação de pinus da Argentina para suprir a falta da matéria-prima na região, além da importação de colas, vernizes e tintas especiais utilizadas no acabamento dos móveis.

Tabela 24 – Origem das matérias-primas utilizadas pelas empresas entrevistadas

Insumos	Produção Própria %	Procedência dos insumos %								
		SBS	SC	PR	RS	SP	MT	RO	PA	Importados
Madeira maciça reflorestada	4	1	68	13				3		11 (ARG)
Madeira maciça nativa							61	13	21	5 (EUA)
Compensado			38	42						20 (ARG)
Aglomerado cru			50	50						
Aglomerado revestido			50	50						
Mdf cru			13	47	8	15				17 (ARG)
Mdf revestido				75	25					
Lâminas				94					3	3 (EUA)
Painéis de madeira <i>pinus</i>	100									
Painéis tipo chapa dura	50					50				
Tintas e vernizes		64	4	11		15				6 (EUA)
Colas		3	13		13	3				68 (EUA)
Metais (tubos e chapas)										
Acessórios– dobradiças, ferragens		35	27	8	13	13				4 (EUA)
Embalagens		52	28	15	4	1				

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

No que se refere às certificações internacionais, muitas vezes exigidas pelos compradores estrangeiros aos seus produtores, a única exigida aos produtores de São Bento do Sul é o FSC (*Forest Stewardship Council*), o selo ambiental mundial do setor moveleiro. Os compradores estrangeiros não fazem exigências de outras certificações internacionais, como a ISO 9000, por exemplo. Talvez isso se explique pelo fato de que a concorrência em razão do preço esteja acirrada – o fator preço é crucial na concorrência com que se deparam os fabricantes de São Bento do Sul –, e que a exigência deste selo, seguida da sua adoção, acarretaria num aumento dos custos de produção, haja vista os custos envolvidos na adoção e na manutenção de tal certificação.

Como se observa, a inserção na cadeia mercantil global ocorre sem que as empresas de São Bento do Sul estabeleçam as formas de produção e o *design*, para não

falar dos preços. A pesquisa realizada mostra que a produção exportada se desenvolve segundo determinações de diferentes naturezas emanadas do exterior. Isso indica que a indústria moveleira de São Bento do Sul participa de uma forma bastante específica das tramas e vínculos estabelecidos mundialmente no que concerne à produção e comercialização de móveis, tramas e vínculos por meio dos quais se dão as suas exportações. No tocante à produção exportada, o essencial da governança (coordenação, diretrizes para a produção) situa-se, assim, fora da área de São Bento do Sul.

O mapa das relações em meio às quais se situa a indústria moveleira de São Bento do Sul facilita observar de onde se irradiam os comandos que coordenam e organizam a cadeia. A figura 5 refere-se a tal mapa, para as empresas entrevistadas na pesquisa de campo: as linhas em azul representam o destino da produção local – pode-se dizer que essas linhas embutem, porém em sentido contrário, a imposição das diretrizes produtivas (*design*, prazos, preços e os parâmetros de governança da cadeia) –; e as linhas em vermelho representam a origem das matérias-primas importadas utilizadas na produção (ver tabela 24).

Na figura 6, de outra parte, apresentam-se as várias “caixas” de atividades da cadeia, com a indicação dos países de vinculação destas. Isso dá uma idéia sobre a configuração da cadeia moveleira, sugerindo a magnitude da rede de vínculos em que se insere a indústria moveleira de São Bento do Sul.

A partir da comparação entre as duas figuras, pode-se perceber que a inserção de São Bento do Sul na cadeia mercantil global de móveis se dá de forma amplamente dependente e subordinada aos interesses dos compradores estrangeiros. A carência de *design* próprio, pelo fato de que os móveis produzidos para a venda ao exterior são totalmente fabricados conforme as determinações transmitidas pelos compradores, é uma indicação dessa condição, embora não seja a única.

Essa precariedade em termos de *design* está associada, talvez em grande parte, ao temor que as empresas têm de serem excluídas da cadeia, se tentarem elaborar um *desing* próprio. Outro aspecto dessa precariedade prende-se ao fato de que o tipo de *upgrading* que os fabricantes realizam, tende a ser penas de processo e produto. Eles se abstém, ao que tudo indica, de realizar *upgrading* funcional, ou não conseguem obter os elementos e/ou os incentivos necessários para isto, o que poderia possibilitar saltos para eles mais lucrativos da cadeia.

Como foi possível perceber durante a pesquisa de campo, apesar das condições desfavoráveis em que se dá a inserção da indústria de móveis de São Bento do Sul na

cadeia mercantil global moveleira, a maioria das empresas entrevistadas se mostrou satisfeita em participar da cadeia através dos agentes de exportação. A maior parte dos entrevistados informou que é mais vantajoso para as empresas participar do mercado externo dessa forma do que permanecer exclusivamente voltada para o mercado nacional.

Portanto, o enfoque do desenvolvimento local-regional endógeno, referido no segundo capítulo desta dissertação, se mostra pouco útil para compreender a dinâmica exportadora e o desenvolvimento de São Bento do Sul, profundamente associado a essa dinâmica. As tentativas locais de promoção da indústria moveleira para tentar reduzir a dependência externa, pelo menos no que se refere ao *design*, por exemplo, mostram-se, até onde se conseguiu perceber, infrutíferas, sem surtir os efeitos desejados por alguns agentes locais e apontados como importantes por diferentes pesquisadores. Ou seja, as tentativas locais para a melhora das condições de inserção da indústria moveleira de São Bento do Sul no mercado mundial de móveis não conseguiram romper com as imposições dos compradores estrangeiros, que são os agentes que de fato comandam e coordenam, no essencial, a cadeia.

Somente utilizando o prisma das cadeias mercantis globais, dessa forma, é possível discernir amplamente quais são as possibilidades e/ou condições de São Bento do Sul na produção moveleira e no protagonismo exportador de móveis. Trata-se, como se viu, de um desempenho exportador absolutamente condicionado pelos impulsos oriundos do exterior e mediados por uma categoria de agente, os agentes de exportação, que detém muito poder: inclusive o poder de decidir sobre quais as empresas locais que se envolvem na produção para atender aos pedidos dos clientes estrangeiros.

Por tudo isso, e graças ao enfoque das cadeias mercantis, a condição de São Bento do Sul como principal área moveleira do Brasil em termos de exportação adquire, na esteira da pesquisa que embasou esta dissertação, um eloqüente significado. Principal área exportadora, sem dúvida, mas carente de autonomia para decidir as condições de exportação, por exemplo. Essa reflexão, como é fácil discernir, remete a questões sobre o desenvolvimento local e regional. Se vistas pelo prisma das cadeias mercantis, as possibilidades para o desenvolvimento local apresentam-se limitadas, pois a orientação produtiva regional prioritariamente em direção às exportações, tornou a indústria moveleira local, e conseqüentemente a possibilidade de desenvolvimento, praticamente refém dos compradores estrangeiros

E isso não é tudo, no tocante à orientação exportadora. O caráter de refém inclui o problema das variações cambiais. Tanto isso é verdade que, atualmente, um dos

principais problemas enfrentados pelas empresas moveleiras de São Bento do Sul, pelo menos para as entrevistadas nesta pesquisa, refere-se à baixa taxa cambial, R\$ 1,9586 por US\$ 1,00 (cotação de fechamento do dólar ptax venda, de 17/5/2007)¹⁴.

¹⁴ Ptax é uma taxa de câmbio calculada ao final de cada dia pelo Banco Central do Brasil; é a taxa média de todos os negócios com dólares realizados naquela data no mercado interbancário de câmbio. Foi utilizado a cotação do dólar ptax venda, porque é esta a cotação utilizada pelo Banco Central nas exportações.

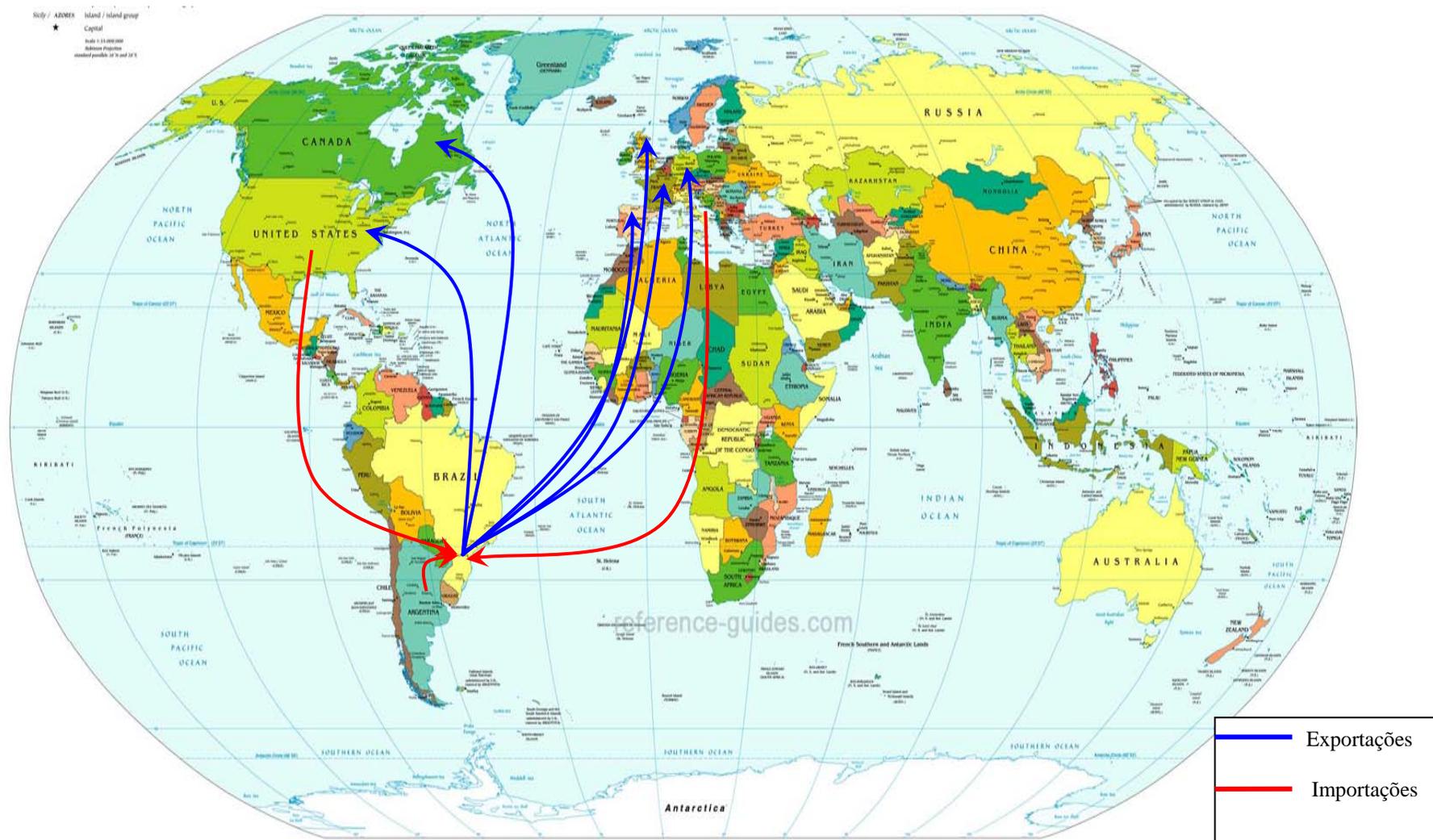


Figura 5 - Mapa do destino das exportações de móveis e da origem importação de alguns insumos das empresas de móveis entrevistadas em São Bento do Sul.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa de campo, 2006.

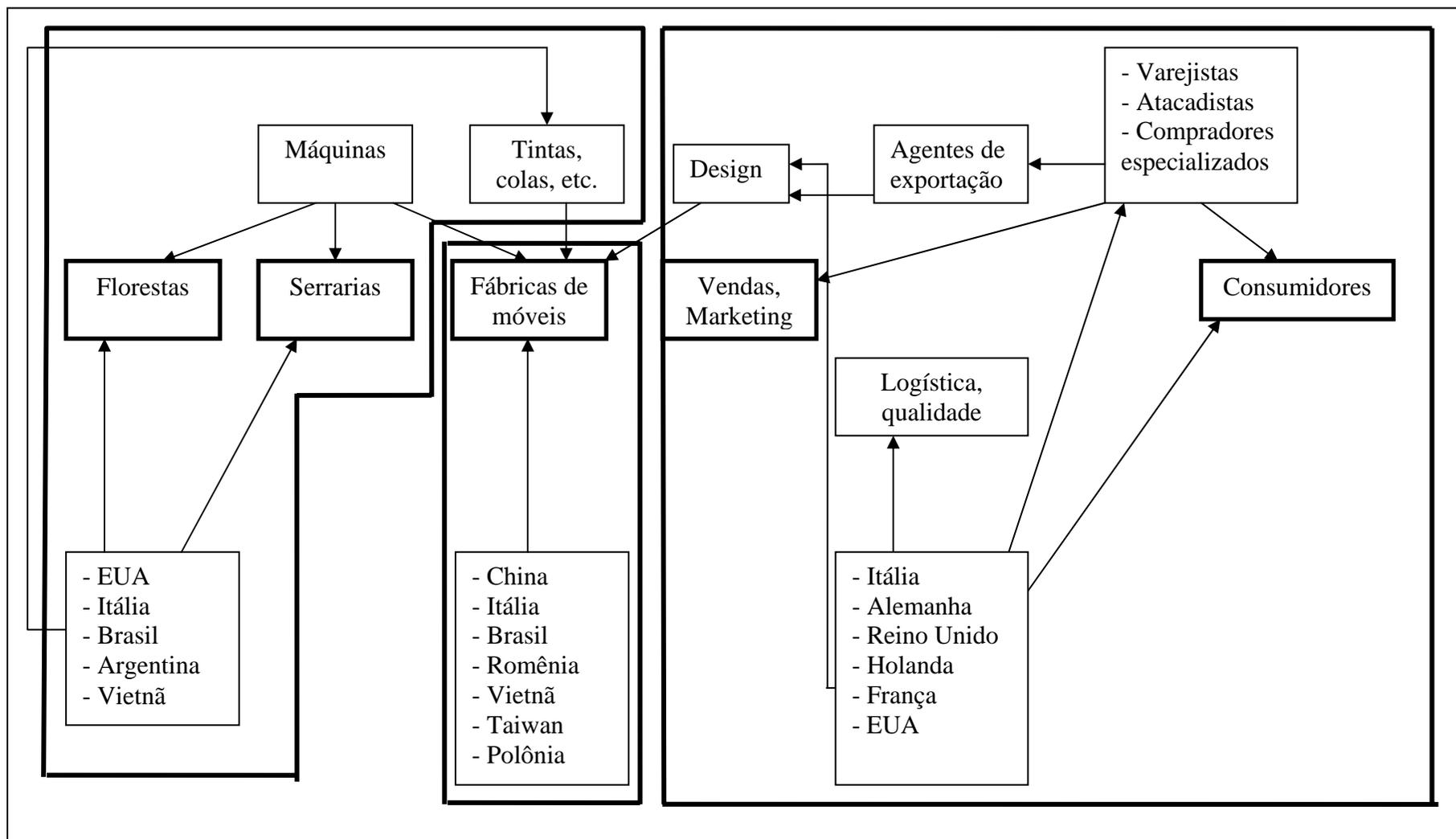


Figura 6 – Localização geográfica dos principais elos da rede de vínculos da qual participam as empresas de São Bento do Sul pesquisadas

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa de campo, 2006.

V CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme assinalado, o enfoque das cadeias mercantis globais apresenta-se útil à análise de setores industriais organizados mundialmente. Além disso, torna possível visualizar a maneira como países e regiões são envolvidos e como participam nessas redes transnacionais de produção e comércio. Um aspecto importante é que essa abordagem permite avaliar criticamente o paradigma do desenvolvimento endógeno, – tornado quase “hegemônico” no período atual – ao indicar que os atributos específicos de cada região, por melhores que possam ser em relação aos de outras regiões, não garantem que o principal das “recompensas” surgidas dentro de uma cadeia seja apropriado localmente. Por “recompensas” se está querendo referir, conforme já assinalado, a níveis de lucros e de salários, por exemplo.

A observação das condições sob as quais a região de São Bento do Sul exporta beneficiou-se dessas características do referido enfoque. A ótica privilegiada permitiu assinalar que o processo de exportação dos móveis de São Bento do Sul é indissociável da “movimentação” planetária da cadeia global moveleira, mesmo que as circunstâncias específicas e iniciativas locais necessitem ser consideradas.

No debate sobre o desenvolvimento local, parece evidente a limitação do enfoque “endogenista” quando se analisa uma região, como São Bento do Sul, em que, apesar dos atributos locais, a possibilidade do desenvolvimento, está fortemente relacionada à participação da região numa indústria com abrangência mundial, e na qual as condições de produção (*design*, prazos e até preços) e de venda no exterior são coordenadas e determinadas de fora. Como se observou, as condições de produção são determinadas pelos compradores estrangeiros, geralmente localizados nas áreas centrais do sistema-mundo, os quais representam a possibilidade para os fabricantes locais venderem no exterior.

A participação de atividades locais, como as da indústria de móveis de São Bento do Sul, em uma rede de produção e comércio de ampla abrangência internacional reforça a idéia de que fenômenos como a chamada globalização exercem forte pressão sobre a trajetória das localidades onde essas indústrias estão localizadas. No estudo da indústria de móveis de São Bento do Sul, percebeu-se que as forças que favoreceram a inserção, a partir dos anos setenta, da indústria moveleira local numa trama de vínculos internacionais, e a impulsionaram no início dos anos 2000, são as mesmas que atualmente respondem pela aparente crise em que se encontra tal indústria.

Ao que parece, esse quadro está beneficiando outras regiões do mundo produtoras de móveis, como as existentes na China, que teve nos últimos anos um notável desempenho no setor moveleiro, atingindo presentemente 16% do mercado mundial de móveis. De fato, a aparente crise registrada nos dias atuais pela indústria de móveis de São Bento do Sul, com significativa redução das exportações, e repercutindo diretamente no comportamento do nível de empregos, é ocasionada, segundo captado na pesquisa de campo, pela concorrência dos produtores chineses no mercado mundial, um aspecto que deve ser assimilado à intensa mobilidade de capitais e mercadorias que marca a chamada globalização.

Mas a valorização do câmbio também é um importante fator. Esse aspecto pode ser interpretado como configurando uma espécie de camisa de força, limitando a ação dos agentes e das instituições locais na promoção do desenvolvimento. Esta é uma boa ilustração de como questões macroeconômicas interferem em realidades locais-regionais e setoriais, independentemente do que se possa fazer nesses níveis. De fato, variáveis macroeconômicas, como a taxa de câmbio, podem repercutir profundamente, como está acontecendo atualmente nas relações da economia-mundo com o Brasil. Portanto, é inegável o peso que esse tipo de relação exerce sobre aspectos locais, mostrando que estruturas produtivas regionais – como a indústria de móveis de São Bento do Sul – eminentemente exportadoras são vulneráveis aos efeitos e pressões da economia mundial.

Dentro da estrutura da cadeia moveleira, dadas as diferenças de renda entre países centrais e não centrais, e tendo em vista a noção teórica de que os elos mais fracos (produção) de uma cadeia só retém a menor parte das recompensas (lucros, salários) da cadeia como um todo, pode-se considerar que São Bento do Sul abriga elos da cadeia moveleira que remuneram pouco, comparativamente. Isso tem a ver com o caráter dependente, subordinado aos comandos e à governança exercida pelos compradores. Captar tal problema é dificultado por obstáculos de mensuração do rendimento dos trabalhadores e das taxas de lucratividades das empresas.

Todavia, a pesquisa de campo forneceu indícios que, de certa forma, corroboram a idéia de que as atividades protagonizadas localmente representa menores níveis de recompensas, em termos comparativos. Sobre o preço de venda para o consumidor final, por exemplo, o diretor da Indústrias Artefama S.A. entrevistado, informou que, “este é geralmente cerca quatro vezes superior ao preço de exportação, pois essa diferença é utilizada para pagar transporte marítimo, toda a parte de logística,

armazenagem e distribuição no exterior, e mais o lucro, que corresponde ao dobro desse valor”.

Quanto ao custo de produção, nenhuma das empresas entrevistadas disponibilizou esta informação. Apesar das dificuldades em levantar os dados relativos às “recompensas”, foi possível verificar que os agentes de exportação recebem em torno de 10% pelos serviços de intermediação – para não dizer “serviços de coordenação” – na exportação de móveis da área de São Bento do Sul. E, no que se refere aos compradores estrangeiros, seria difícil imaginar que, mesmo arcando com os custos da logística, não obtivessem uma rentabilidade com tal magnitude, representando grande vantagem em relação à alternativa de produção por conta própria. No que diz respeito aos trabalhadores, 75% das empresas entrevistas forneceram informações referentes aos níveis de remuneração da mão-de-obra, conforme tabela 25. A média salarial dessas empresas foi de R\$ 1.090,38, incluindo os custos tributários.

Tabela 25 – Média salarial dos trabalhadores das 6 empresas que responderam à respectiva pergunta nas entrevistas: em R\$ 1,00 – 2006

Empresa	No. Empregados	Custo da folha pgto.	Média Salarial por empregado
Indústrias Artefama S.A.	1.200	1.500.000	1.250
Rudnick S.A.	1.000	1.200.000	1.200
Intercontinental Ind. de Móveis Ltda.	220	350.000	1.590,90
Móveis Consular Ltda.	140	190.000	1.357
Indústria de Móveis Clement Ltda.	130	100.000	769,23
Móveis Katzer Ltda.	200	75.000	375
Zipperer S.A.	220	N.D.	N.D.
Nasa Industrial S.A.	175	N.D.	N.D.
TOTAL	3.285	3.415.000	1.090,38

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

Nesse sentido, iniciativas locais com o intuito de minimizar essa condição de dependência, envolvendo, por exemplo, a adoção de um *design* próprio, certamente não iria garantir uma maior absorção local das recompensas dentro da cadeia mercantil. Pois, como foi visto, os elos que apresentam as maiores recompensas são aqueles de

onde emanam as forças que coordenam a cadeia, quer dizer, são os elos onde estão localizados os compradores internacionais. Na divisão do trabalho no âmbito da cadeia em escala ampla, conforme frisado, as atividades de maiores “recompensas” apresentam-se concentradas nas zonas centrais da economia-mundo, restando para a semiperiférica e periferia os elos com menores níveis de recompensas: as atividades dizendo respeito à concepção, ao *design*, ao comando do processo, ao marketing, ao controle dos canais de comercialização finais, referem-se às zonas centrais; às zonas não centrais são atribuídas as funções de manufatura, de modo subordinado.

Como se vê, o enfoque das cadeias mercantis globais é útil para verificar e explorar as razões pelas quais regiões com semelhantes características sócio-culturais gozam de diferentes níveis de desenvolvimento socioeconômico. O aspecto crucial é que essa abordagem avalia criticamente os nexos existentes entre crescimento industrial e desenvolvimento, assim como questiona a idéia de que apenas a valorização dos atributos locais de cada região podem ser responsáveis pelo desenvolvimento socioeconômico.

Assim, recuperando as indagações que nortearam esta dissertação, verificou-se que a maneira como a área de São Bento do Sul se insere na cadeia moveleira representa poucas possibilidades aos fabricantes locais no sentido da melhora da sua participação na distribuição do excedente gerado pela cadeia. No que se refere à verificação dos diferenciais de “recompensas” da cadeia, a indisponibilidade dos dados referentes aos fabricantes locais e estrangeiros, não permitiu uma mensuração precisa de tais “recompensas”. Todavia, os indícios proporcionados “qualitativamente” pelas entrevistas mostraram, de alguma maneira a percepção de que o principal das “recompensas” fica restrita ao arco de atuação dos grandes compradores estrangeiros.

Como se viu, a inserção da área de São Bento do Sul na cadeia moveleira acontece de forma dependente, subordinada aos comandos de governança de compradores estrangeiros – grandes redes varejistas; varejistas de menor escala; e compradores especializados. Esse tipo de participação possibilitou aos fabricantes locais o acesso ao mercado mundial de móveis, gerando oportunidades de lucros certamente maiores comparativamente ao que desfrutariam se atuassem apenas no mercado nacional. Contudo, essa forma de participação também gerou pressões, manifestadas atualmente, por exemplo, na baixa do câmbio e na concorrência internacional, especialmente a concorrência dos produtores chineses.

Sobre a localização dos elementos de governança da cadeia, a pesquisa indicou que estes se localizam eminentemente no exterior, determinados, na maioria das vezes,

pelos compradores estrangeiros e repassados aos fabricantes através dos agentes de exportação, restando pouca possibilidade aos agentes locais. Ao nível local, a governança é exercida pelos agentes de exportação, que têm o poder de escolherem os fornecedores – localizados em São Bento do Sul ou não – que irão fornecer móveis para no mercado internacional. Ou seja, o poder de escolher quais os fabricantes que farão parte da cadeia global moveleira.

Por fim, cabe salientar que a orientação do setor moveleiro de São Bento do Sul quase que exclusivamente às exportações mostra-se uma via de desenvolvimento, de certa forma, problemática. De fato, isso torna o setor dependente de variáveis que não são controladas localmente – o câmbio, por exemplo. Desse modo, uma das saídas para minimizar os efeitos da desvalorização do câmbio seria uma reorientação para o mercado interno, pelos menos de parte da produção, haja vista de 87,5% das empresas entrevistadas exportam 100% do que é produzido. Mas tal, este caminho é, vale frisar, espinhoso, pois o “vácuo” deixado nesse mercado pelas empresas que se voltaram ao exterior foi ocupado por outras empresas. Cabe lembrar aqui, o caso da empresa Intercontinental, que tem 100% da sua produção orientada para a exportação, e que não possui uma planta produtiva preparada para produzir para o mercado nacional.

VI REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARRIGHI, Giovani. **Globalização e macrosociologia histórica.** In: Revista de Sociologia Política, Curitiba, p. 13-23, jun 2003.

_____. **A ilusão do desenvolvimento.** 2ª ed. Petrópolis: Vozes, 1997.

_____. **O longo século XX.** São Paulo : Contraponto-UNESP, 1996.

AMIM, Ash.; ROBINS, Kevin. Regresso as economias regionais? In: In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Orgs). **As Regiões Ganhadoras: distritos e redes, os novos paradigmas da geografia econômica.** p. 33-48, Celta Editora, Lisboa : 1994.

BAUMANN, Renato. **Uma visão econômica da globalização.** In: BAUMANN, Renato. *O Brasil e a economia global.* Rio de Janeiro : Campus: SOBEET. 1996.

BENKO, George. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI.** São Paulo: Hucitec, 1996. Cap. 1 e 3.

BENKO, George; LIPIETZ, Alain. O novo debate regional. In: BENKO, George; LIPIETZ, Alain (Orgs). **As regiões ganhadoras: distritos e redes, os novos paradigmas da geografia econômica.** p. 3-14, Lisboa : Celta, 1994.

BERCOVICH, Néstor A. **Análisis de la internacionalización de la industria del mueble de São Bento do Sul (Santa Catarina) a la luz de la experiencia de los distritos industriales italianos.** SEMINÁRIO SOBRE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES Y DE LOS DISTritos INDUSTRIALES: MODALIDADES Y PERSPECTIVAS DE COLABORACIÓN INTERNACIONAL, Roma, Università Tor Vergata, dez. 1993

BOISER, Sergio. Dessarrollo (local): de que estamos hablando?. In: BECKER, D.F.; BANDEIRA, P. (Orgs). **Desenvolvimento local-regional: determinantes e desafio contemporaneos.** Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 1999.

BOYER, Robert. As alternativas ao fordismo. In: In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Orgs). **As Regiões Ganhadoras: distritos e redes, os novos paradigmas da geografia econômica.** p. 33-48, Lisboa : Celta Editora, 1994.

BRANDÃO, Carlos A. **Teorias, estratégias e políticas regionais e urbanas recentes: anotações para uma agenda do desenvolvimento territorializado.** In: Revista Paranaense de Desenvolvimento, n. 107, p. 57-76, jul-dez. 2004. Disponível em: www.ipardes.gov.br

BRAUDEL, Fernand. **Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVIII.** Tomo 3: O tempo do mundo. 2ª ed. São Paulo: Martins Fontes, 1998a.

_____. **Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVIII.** Tomo 2: O jogo das trocas. 2ª ed. São Paulo: Martins Fontes, 1998b.

_____. **A dinâmica do capitalismo.** Rio de Janeiro: Rocco, 1987. 94p.

_____. **Gramática das civilizações**. São Paulo: M. Fontes, 1989. 506p.

_____. **Reflexões sobre a história**. São Paulo: M. Fontes, 1992. 400p.

_____. História e Ciências Sociais. A longa duração. In: **Escritos sobre a História**. 2ª ed. São Paulo: Perspectiva, 1992, p. 41-78.

CAMPOS, Renato; GEREMIA, Fabiano. **Possibilidade de *upgrading* proporcionado pela inserção no mercado internacional da indústria do mobiliário do Estado de Santa Catarina**. In: XXIII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica. Curitiba, Outubro, 2004, Anais...

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

DENK, Adelino. **Dinâmica competitiva do cluster moveleiro da região de São Bento do Sul-SC**. Florianópolis, 2000. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina. Centro Sócio Econômico. Programa de Pós-Graduação em Economia.

DÍAZ-BAUTISTA, A. **Efectos de la globalización en la competitividad y en los sistemas productivos locales de México**. México: Observatorio de la Economía Latinoamericana, 2001.

Disponível em: www.eumed.net/cursecon/15/globalizacion.htm. Acesso em set. 2006.

FRANK, Andre Gunder. **Acumulação mundial 1492-1789**. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.

GAROFOLI, Gioacchino. Desarrollo económico, organización de la producción y territorio. In: BARQUERO, V.; GAROFOLI, G. **Desarrollo económico local em Europa**. Madrid: Colégio de Economistas de Madrid, 1995. Disponível em: <http://scholar.google.com/scholar?hl=pt-BR&lr=&q=cache:hoYX1eNMxcwJ:www.yorku.ca/ishd/CUBA.LIBRO.06/DEL/CAPITULO10.pdf+desarrollo+economico,+organizacion+de+la+> . Acesso em 04/08/2006.

_____. Os sistemas de pequenas empresas. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Orgs). **As Regiões Ganhadoras: distritos e redes, os novos paradigmas da geografia econômica**. p. 33-48, Lisboa : Celta Editora, 1994.

GEREFFI, G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (Eds.). **Commodity chains and global capitalism**. London: Greenwood Press, 1994, p. 95-122.

GEREFFI, G. Global production systems and third world development. In: STALLINGS, B. (Ed.). **Global change, regional response: the new international context of development**. Cambridge: Cambridge University Press, 1995, p. 100-142.

GEREFFI, G. **A commodity chains framework for analyzing global industries**. Durham, Duke University, Aug. 1999. (mimeo)

GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M.; KORZENIEWICZ, R. P. Introduction: global commodity chains. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (Eds.). **Commodity chains and global capitalism**. London: Greenwood Press, 1994, p. 1-14.

HADDAD, P. R. A concepção de desenvolvimento regional (Apêndice técnico: A competitividade do agronegócio – Estudo de cluster). In: --- (org). **A competitividade do agronegócio e o desenvolvimento regional no Brasil: estudo de clusters**. p. 9-34, Brasília: CNPq/EMBRAPA : 1999.

HOPKINS, T.; WALLERSTEIN, I. Commodity **chains in the World-Economy prior to 1800**. *Review*, X, 1, p. 157-170, Summer 1986.

HOPKINS, T.; WALLERSTEIN, I. **Capitalism and the incorporation of new zones into the World-Economy**. *Review*, X, n. 5/6, p. 763-779, Supplement (Summer/Fall) 1987.

HOPKINS, T. K.; WALLERSTEIN, I. Commodity chains: construct and research. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (Eds.). **Commodity chains and global capitalism**. London: Greenwood Press, 1994, p. 17-20.

HUMPHREY, John. & SCMITZ, Hubert. **A governança em cadeias globais de valor**. Disponível em: <http://www.nead.org.br/artigodomes/imprime.php?id=5> . Acesso em 04/08/2006.

KAESEMODEL, Maria Salete Munhoz. **A industria moveleira em São Bento do Sul-SC**. Florianópolis, 1990. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina. Centro de Ciências Humanas.

KAPLINSKY. Raphael; *et all*. **The global wood furniture value chain: what prospects for upgrading by development contries – the case of South Africa**. Sectoral Studies Series. UNIDO. Viena, 2003.

KAPLINSKY. Raphael. **Spreading the gains from globalisation: what cam be learned from value chain analysis?** IDS Working Paper, Istitute of Developmente Studies, 2000.

KENTOR. Jeffrey. **The growth of transnational corporate networks: 1962-1998**. In: Journal of World-System Reserarh. v. XI, n. 2, dez 2005. Disponível em: <http://jwsr.ucr.edu/archive/vol11/number2/pdf/jwsr-v11n2-kentor.pdf> . Acesso em 31/10/2006.

LANZER, Edgar; CASAROTO FILHO, Nelson; CUNHA, Cristiano. **Análise da competitividade sistêmica do setor de móveis em Santa Catarina**. Convênio BRDE/FUNCITEC/FEESC/UFSC. Florianópolis : BRDE, 1998.

LINS, Hoyêdo Nunes. **Sistemas Agroalimentares Localizados: possível “chave de leitura” sobre a maricultura dem Santa Catarina**. In: Revista de Economia e Sociologia Rural, Brasília v.44, n. 2, p. 313-330, abr-jun, 2006c.

_____. **Dinâmicas planetárias e repercussões territoriais: a perspectivas das cadeias mercantis globais**. In: XI Encontro Nacional de Economia Política/SEP, Vitória, Universidade Federal do Espírito Santo, junho 2006b.

_____. **Regulação local: problemática e ensaio de observação**. In: Ensaios FEE, Porto Alegre, v. 27, n. 1, p. 153-178, jan-jun 2006a.

_____ ; ALVES, Pedro. **A indústria automobilística e o Brasil: uma abordagem na ótica das cadeias mercantis globais.** In: X Encontro Nacional de Economia Política/SEP, Campinas Unicamp, maio 2005.

_____. **Economia política do desenvolvimento: desigualdades sócio-espaciais na abordagem do sistema-mundo.** VII ENCONTRO DE ECONOMIA DA REGIÃO SUL – ANPEC SUL 2005, jul. 2004, Maringá, Universidade Estadual de Maringá. Anais...(CD ROM).

_____. **Promoção do desenvolvimento em escala territorial: uma abordagem com ênfase na experiência catarinense.** In: Texto para Discussão. n. 6, Florianópolis, UFSC/CNM, 2003. Disponível em: <http://www.cse.ufsc.br/~gecon/>

_____. **A questão regional na aurora do século XXI: os desafios da globalização.** In: Ensaios FEE, Porto Alegre, v. 22, n. 2, jun-dez 2001.

_____. **Clusters industriais, competitividade e desenvolvimento regional: da experiência à necessidade de promoção.** In: Estudos Econômicos, São Paulo, v. 30, n. 2, abr-jul 2000.

_____. **Globalização e integração econômica: impactos sócio-espaciais.** In: VIGEVANI, T.; LORENZETI, J. (Orgs). Globalização e integração regional: atitudes e impactos sociais. São Paulo : LTr, 1998.

MICHALET, Charles-Albert. **O capitalismo mundial.** Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1983.

MYRDAL, Gunnar. **Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas.** Rio de Janeiro. ISEB, 1960.

PECQUEUR, Bernard; SILVA, Mário Rui. **Industrialização difusa e desenvolvimento.** IREP, Cahier, nº 27, maio 1988

PERROUX, François. **A economia do século XX.** Lisboa : Livraria Moraes Editora, 1967.

SEABRA, Fernando; DE PAULA, Débora; FORMAGGI, Lenina. Arranjo produtivo de móveis na região de São Bento do Sul. p. 266-196. In: **Programa estratégico de desenvolvimento com base na inovação: relatório geral.** Florianópolis, UFSC, out. 2005.

SCHMITZ, Hubert. **Collective efficiency: growth path for small-scale industry.** In: The Journal of Development Studies. London: Apr. 1995. Vol. 31, Iss. 4, p. 529.

STORPER, Michael & HARRISON, Bennett. **Flexibilidade, hierarquia e desenvolvimento regional.** In: BENKO, George; LIPIETZ, A. (Orgs). **As regiões ganhadoras.** , p. 171-188, Lisboa : Celta Editora, 1994.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. **Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização.** Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística; Ed. Da UFGRS, 2001.

WALLERSTEIN, I. **El moderno sistema mundial. Tomo I: La agricultura capitalista y los orígenes de economía-mundo europea en el siglo XVI.** México: Siglo Veintiuno Editores, 1979.

_____. **El moderno sistema mundial. Tomo II: El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750.** México: Siglo Veintiuno Editores, 1984.

_____. **Historical systems as complex systems. In: Unthinking Social Science: the limits of Nineteenth-Century paradigms.** Cambridge: Polity Press, 1991a, p. 229-236.

_____. **Call for a debate about the paradigm. In: Unthinking Social Science: the limits of Nineteenth-Century paradigms.** Cambridge: Polity Press, 1991b, p. 237-256.

_____. **The inventions of Time Space realities: towards an understanding of our historical systems. In: Unthinking Social Science: the limits of Nineteenth-Century paradigms.** Cambridge: Polity Press, 1991c, p. 135-148.

_____. **Societal development, or development of the world-system?. In: Unthinking Social Science: the limits of Nineteenth-Century paradigms.** Cambridge: Polity Press, 1991d, p. 64-79.

_____. **Periphery.** In: EATWELL, J., MILGATE, M. NEWMAN, P. (eds.). *The New Palgrave: the world of Economics.* London: Macmillan Press, 1991e, p. 270-276.

_____. **El moderno sistema mundial. Tomo III: La segunda era de gran expansión de la economía-mundo capitalista, 1730-1850.** México: Siglo Veintiuno Editores, 1998.

_____. **The rise and future demise of the World Capitalist System: concepts for comparative analysis.** In: *The essential Wallerstein.* New York: The New York Press, 2000, p. 71-105.

_____. **Capitalismo histórico e civilização capitalista.** Rio de Janeiro: Contraponto, 2001.

WALLERSTEIN, I.; HOPKINS, K. **Commodity chains in the world-economy prior to 1800.** In: *The essential Wallerstein.* New York: The New York Press, 2000, p. 223-233.

VII ANEXO 1

QUESTIONÁRIO / ROTEIRO PARA ENTREVISTA NAS EMPRESAS PRODUTORAS DE MÓVEIS.

PROCESSOS LOCAIS E DINÂMICAS MUNDIAIS: ESTUDO SOBRE A INDÚSTRIA DE MÓVEIS DE SÃO BENTO DO SUL (SC) NA PERSPECTIVA DAS CADEIAS MERCANTIS GLOBAIS

Dissertação de mestrado em Economia – UFSC

1. A EMPRESA () pequena () média () grande
- Razão Social _____
- Endereço _____
- Cidade _____ UF _____
- Fone _____ Fax _____ Site _____
- Data de Fundação ___/___/___
- Possui Filiais? _____
- Onde? _____
- Atividades das Filiais _____
- Responsável pelas informações _____ Cargo _____
- Composição acionária do capital () Limitada () Sociedade Anônima
- Familiar ____% Outros Sócios ____%
- Nacional ____% Estrangeiro ____%
2. Cite por ordem decrescente de faturamento o percentual de participação dos principais produtos da empresa.

PRODUTO	% de participação no volume de vendas totais	% de exportação da produção
1-		
2-		
3-		
4-		
5-		
6-		
7-		
8-		
9-		
19-		
11-		
12-		
13-		
14-		

Indique os móveis produzidos pela empresa, assinalando os móveis exportados e aponte os materiais utilizados na fabricação:

CLASSE DOS MÓVEIS	% MATERIAIS UTILIZADOS																			
	Madeira														Metal	Tecido	Plástico	Outros	Export.	
Móveis Residenciais	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	2.1	2.2	3.1	3.2	4.1	4.2	5.1	5.2						
Móveis de Assento																				
Mesas																				
Armários e Estantes																				
Móveis para dormitório																				
Móveis para cozinha																				
Móveis para banheiro																				
Móveis para jardim																				
Móveis infantis																				
Móveis para Escritório																				
Mesas																				
Móveis de assente																				
Armários e estantes																				
Móveis para informática																				
Móveis de Uso Público																				
Móveis escolares																				
Móveis de hospitais e consultórios																				
Móveis para hotelaria																				
Móveis para auditórios e Igrejas																				
Móveis para parques e clubes																				
Terceirização																				
Painéis																				
Torneados																				
Componentes																				

- | | | | | | | |
|---------------------------|------------------|----------------------|-----------------|--------------|-------------|-------------|
| 1 – Madeira: | 1.1 – Marfim | 1.2 – Imbuia | 1.3 – Cerejeira | 1.4 – Caxeta | 1.5 – Cedro | 1.6 – Mogno |
| 2 – Madeira Reflorestada: | 2.1 – Pinus | 2.2 – Eucalipto | | | | |
| 3 – Mdf: | 3.1 – Cru | 3.2 – Revestido | | | | |
| 4 – Aglomerado: | 4.1 – Cru | 4.2 – Revestido | | | | |
| 5 – Painéis: | 5.1 – Compensado | 5.2 – Madeira Colada | | | | |

3. PRODUÇÃO E ORGANIZAÇÃO PRODUTIVA

Qual o percentual da produção em:

Produção Própria		Terceirizado?
Em serie?	Sob medida?	
%	%	%

Qual a razão para a terceirização?

- Custos
- Qualidade
- Gargalo de produção
- Tecnologia
- Outros _____

Quais os critérios para a escolha das empresas terceirizadas?

- Menor custo
- Qualidade
- Tecnologia
- Localização
- Indicação de Clientes/Agentes de exportação
- Outros _____

Quais as atividades terceirizadas?

- Produção. Qual parte? _____
- Manutenção
- Montagem
- Projeto/Design

Se a empresa fabrica componentes como terceirizada para outros fabricantes, qual é o percentual da produção? _____%

A empresa possui estrutura própria para a elaboração dos protótipos de produtos a serem lançados no mercado? Sim Não

Se não, qual a sistemática adotada para elaborar protótipos e inovar em produto?

- Contratação empresa especializada Centro Tecnológico

Qual o tempo médio (dias) para a produção de um lote?

Em que segmentos (atividades) da cadeia moveleira a empresa atua?

- Insumos (madeira, equipamentos, tintas, cola, ...
- Produção do Móvel (corte, secagem, montagem, ...
- Distribuição (venda, logística, ...

A sua empresa está vertical ou horizontalmente organizada?

A sua empresa busca a diversificação de produtos ou busca a especialização em móveis para determinados nichos de mercado?

4. QUALIDADE

A empresa possui certificação de qualidade?

- Sim. Qual? _____
- Não

A adoção foi uma condição para continuar exportando?

- Sim Não

Se sim, quem sugeriu? _____

5. DEMANDA : MERCADO – EXPORTAÇÕES

Em que ano a empresa começou a exportar?

Qual a sua avaliação sobre o *Brazilian Furniture* (Promóvel) para estimular a exportação do setor?

Quais os canais de comercialização utilizados pela empresa? Responder em forma percentual cada um dos itens.

%	Formas de comercialização
	Lojas próprias – venda direta ao consumidor
	Venda direta à grandes varejistas
	Venda direta à pequenos
	Venda direta à atacado
	Rede de franquias
	Representantes comerciais no Brasil
	Representantes comerciais no exterior
	Agente de exportação
	Vendedores diretos contratados pela empresa
	Venda direta na fábrica
	<i>Tradings</i>
	Outros (especificar qual):
%	TOTAL

Qual a natureza dos clientes estrangeiros?

() Redes de grandes lojas varejistas. País: _____ Nomes: _____

() Varejistas de menor escala. País: _____ Nomes: _____

() Lojas especializadas. País: _____ Nomes: _____

A empresa conhece os seus concorrentes nos mercados externos?

() Sim () Não

Em caso positivo, indicar país de origem e, se possível, os nomes dos fabricantes:

PAÍS	NOME DO FABRICANTE

Na sua opinião, a empresa tem vantagens ou desvantagens em relação aos concorrentes nos mercados externos?

- Tem vantagens Tem desvantagens
 Nem vantagens, nem desvantagens Não sabe

Quais as vantagens e as desvantagens?

VANTAGENS	DESVANTAGENS

Qual a distribuição geográfica do seu mercado consumidor em %?

REGIÃO	% de participação
Sul	
Sudeste	
Nordeste	
Norte	
Centro-Oeste	
Mercado local (SBS e arredores)	
Exterior	

Qual o destino das exportações?

PAÍS	% de participação

Há mercados domésticos em que as exigências são semelhantes às dos mercados externos?

Quais são esses mercados?

Sobre a conciliação entre a produção para exportação e a produção para o mercado nacional: são linhas de produtos próprias para a exportação?

Sim Não

Produzir para a exportação requer adaptação em processos produtivos?

Sim Não. Explicar.

Há problemas nessa conciliação?

Sim Não Quais? _____

São linhas de produção diferentes?

Sim Não

Qual o segmento de mercado que a sua empresa atende?

MERCADO INTERNO

MERCADO EXTERNO

Classe A

Classe A

Classe B

Classe B

Classe C

Classe C

Classe D

Classe D

Classe E

Classe E

Os clientes exigem melhorias no *design* e qualidade dos seus produtos?

Sim Estrangeiros Nacionais. Como isso ocorre? _____

 Não

Indique qual a principal origem do *design* utilizado pela sua empresa na produção para a exportação. Priorize 1,2,3 ...

desenvolvimento interno na própria empresa

escritório de *design*

imitação de produtos nacionais

imitação de produtos estrangeiros

parceria com outras empresas

contratação de centro tecnológico – CTM / FETEP

universidades e escolas de *design*

revistas especializadas no setor

especificação dos clientes estrangeiros

outros _____

Qual a frequência de mudança no *design* dos seus produtos?

MERCADOS	INTERNO	EXTERNO
Anualmente		
A cada dois anos		
A cada três anos		
De acordo com o cliente		

Indique as condições sob as quais ocorrem as vendas no exterior, ou seja, quem determina essas condições? (Clientes estrangeiros, agentes de exportação).

• Quanto a modelos de projeto/design: _____

• Quanto a prazos de entrega: _____

• Quanto a preço: _____

• Quanto à frequência da produção para exportação: _____

• Quanto ao padrão de qualidade: _____

Como são definidas essas condições?

Comum acordo Imposição Cooperação
 Outras _____

A) A empresa já tentou exportar por conta própria, sem a intermediação dos agentes de exportação?

Sim Não

Por _____ que?

Resultados: _____

B) A empresa considera que tem condições (tecnológicas, design, acesso a canais de vendas) de exportar por conta própria, sem depender de agentes de exportação e sem ter que adotar as diretrizes impostas pelos clientes atuais?

Sim Não

Por que? _____

Seria necessário diversificar mercados? Por exemplo, focar países da América Latina e outros países do “Sul”?

C) O fato de a empresa ter fortalecido a sua ação exportadora com base em clientes que determinam as condições e com base nas intermediações dos agentes de exportação não dificulta, na sua opinião, a busca de alternativas de vendas no exterior? Sim Não

Por que? _____

Quais dos fatores abaixo, exercem influência sobre o desempenho das vendas no mercado interno e no mercado externo, respectivamente? Pouca importância (nota 1) muita importância (nota 10).

CRITÉRIOS	MERCADO INTERNO										MERCADO EXTERNO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Propaganda/publicidade																				
Tradição da empresa																				
Marca conhecida no mercado																				
Know-how da empresa																				
Qualidade do produto																				
Preço do produto																				
Prazo de entrega																				
Capacidade de atendimento																				
Mão-de-obra qualificada																				
Estilo e Design do produto																				

Como ocorre a definição do preço recebido pela empresa?

	Exportação	Mercado Interno
Fabricante fixa o preço		
Comprador fixa o preço		
Fabricante adota preço de mercado		
Fabricante e comprador negociam preço		

Quais as opções refletem o modo de fixação dos preços?

- () custo total mais a margem (mark up) percentual
- () em função do mercado (oferta x demanda)
- () retorno mínimo do capital investido
- () preço por m³ – referência utilizada pelo mercado na exportação
- () preço contratado com o cliente: _____% dos contratos.
- () outros (especificar) _____

Quais os principais problemas e dificuldades enfrentados pela empresa para vender no exterior?

O que deveria ser feito para equacionar esses problemas e dificuldades, na sua opinião?

Na sua opinião, há medidas que podem ser tomadas na própria área de São Bento do Sul? Quais?

Que medidas dependeriam de ações mais gerais, tomadas em nível de Governo Federal ou de Governo Estadual?

A empresa está satisfeita com a maneira pela qual consegue vender no exterior, ou pretende mudar/melhorar as condições de exportação?

- Satisfeita e não pretende mudar
 Satisfeita, mas se pudesse, mudaria
 Não está satisfeita, e pretende mudar

Por que? _____

Mudar em que sentido? _____

O que tem sido feito para mudar? _____

São possíveis ações coletivas – de varias empresas e instituições locais – para melhorar as condições? Sim Não

Por que? _____

Quais? _____

6. TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Quais foram as principais inovações adotadas pela empresa em seus produtos e no processo produtivo depois que começou a exportar? Gradue (nota 1) pouca importância; (nota 10) muita importância.

INOVAÇÕES	MERCADO INTERNO										MERCADO EXTERNO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inovações de Produto																				
Lançamento de novos produtos																				
Alterações nas características técnicas																				
Alterações no <i>design</i>																				
Alterações no Processo Produtivo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inclusão novas máq./equip. na fábrica																				
Introdução de novas matérias-primas																				
Mudança no <i>lay-out</i> da fábrica																				
Expansão das instalações físicas																				
Introdução de novas técnicas de gestão																				
Outros (especificar)																				

Que insumos e processos a empresa passou a utilizar para poder exportar?

Insumos: _____

Processos: _____

Quais os motivos dessa utilização? Explicar.

Qual foi montante investido em máquinas e equipamentos para a empresa atender as exigências dos clientes externos?

- Até R\$ 100.000,00
- de R\$ 100.000,00 até 200.000,00
- de R\$ 200.000,00 até 400.000,00
- de R\$ 400.000,00 até 800.000,00
- de R\$ 800.000,00 até R\$ 1.500.000,00
- acima de R\$ 1.500.000,00

Quais as fontes das inovações técnicas (produto e processo)? Priorize 1,2,3...

- observações do mercado nacional de moveis
- observações do mercado internacional de móveis
- inovações desenvolvidas internamente
- inovações adaptadas internamente
- cooperação com agentes de exportação/representantes
- cooperação com fornecedores de máquinas e equipamentos
- cooperação com outras empresas locais de São Bento do Sul
- cooperação com clientes nacionais
- cooperação com clientes estrangeiros
- consultorias especializadas locais
- consultorias especializadas fora da região
- feiras nacionais
- feiras internacionais
- intercâmbio com centros tecnológicos – CTM / FETEP
- outros (especificar) _____

Quando a fonte for a cooperação, descreva como ocorre e indicar os resultados obtidos:

7. FORNECEDORES

Localização dos principais fornecedores.

Insumos	Produção Própria %	Procedência dos insumos %								
		SBS	SC	PR	RS	SP	MT	RO	Outros	Importados
Madeira maciça reflorestada										
Madeira maciça nativa										
Compensado										
Aglomerado cru										
Aglomerado revestido										
Mdf cru										
Mdf revestido										
Lâminas										
Painéis de madeira <i>pinus</i>										
Painéis tipo chapa dura										
Tintas e vernizes										
Colas										
Metais (tubos e chapas)										
Acessórios – dobradiças, ferragens										
Embalagens										

Quais os principais fornecedores de máquinas e equipamentos?

Fornecedor	Nacional/Estados	Estrangeiro/País

8. RECURSOS HUMANOS

Qual o número de funcionários?

ANO	PRODUÇÃO	INDIRETOS	TERCEIRIZADOS	CUSTO DA F. PGTO.
1996				
1997				
1998				
1999				
2000				
2001				
2002				
2003				
2004				
2005				

Qual a frequência dos treinamentos oferecidos pela empresa?

- () Mensal
 () Semestral
 () Anual
 () Outro _____

Qual o número de funcionários na produção com treinamento específico em produção de móveis e tecnologia moveleira?

CURSO	Número de funcionários	%

Qual a escolaridade da mão-de-obra na empresa?

Nível de escolaridade	Número de funcionários	%
Analfabetos		
Primeiro grau incompleto		
Primeiro grau completo		
Segundo grau incompleto		
Segundo grau completo		
Nível superior incompleto		
Nível superior completo		
Nível Pós-Graduação		

Qual o faturamento da empresa? Em US\$.

ANO	Mercado Interno	Mercado Externo	Total
1990			
1991			
1992			
1993			
1994			
1995			
1996			
1997			
1998			
1999			
2000			
2001			
2002			
2003			
2004			
2005			
2006 – 1º Sem.			

VIII ANEXO 2

QUESTIONÁRIO / ROTEIRO PARA ENTREVISTA COM AGENTES DE EXPORTAÇÃO/TRADINGS.

PROCESSOS LOCAIS E DINÂMICAS MUNDIAIS: ESTUDO SOBRE A INDÚSTRIA DE MÓVEIS DE SÃO BENTO DO SUL (SC) NA PERSPECTIVA DAS CADEIAS MERCANTIS GLOBAIS

Dissertação de mestrado em Economia – UFSC

1. A EMPRESA pequena média grande
Razão Social _____
Endereço _____
Cidade _____ UF _____
Fone _____ Fax _____ Site _____
Data de Fundação ___/___/___
2. Possui Filiais? _____
Onde? _____
Atividades das Filiais _____
3. Responsável pelas informações _____ Cargo _____
Composição acionária do capital Limitada Sociedade Anônima
Familiar _____% Outros Sócios _____%
Nacional _____% Estrangeiro _____%
4. Quais as atividades desenvolvidas pela empresa?
 comercialização exclusivamente
 fabricação e comercialização

5. Como é composto o faturamento da empresa?

porcentagem do valor da venda/encomenda: _____%

valor fixado em contrato

valor fixo + porcentagem da venda/encomenda

6. A empresa atua como agente de exportação/trading só na região de São Bento do Sul ou também em outras regiões movelieras (por exemplo, Chapecó, RS, SP, etc)?

7. Como são captadas as encomendas no exterior?

8. A captação de encomendas:

Freqüente Sazonal

9. As encomendas vem com todas as especificações técnicas?

Sim Não

10. Qual a origem das encomendas para a região? País; Clientes.

11. Quais são, na sua opinião, os motivos que levam os clientes estrangeiros a optarem pelos móveis produzidos em São Bento do Sul?

Preço

Qualidade

Agilidade no atendimento

Outros _____

12. Quanto ao portfólio de clientes:

Fixo Variável

13. A empresa tem algum tipo de influencia sobre a encomenda como, por exemplo, negociando prazos, preços, modelos, etc.?

Sim Qual?

Não

14. Quais são as partes que firmam o contrato sobre as encomendas?

Cliente Estrangeiro — Fabricante. Qual o papel do Agente de Exportação nesse caso? _____

Cliente Estrangeiro — Agente de Exportação

Agente de Exportação — Fabricante.

15. Quem identifica e escolhe os fabricantes, no momento em que se define a encomenda?

Cliente Estrangeiro

Agente de Exportação

16. Quais os critérios utilizados para a distribuição das encomendas entre os fabricantes?

17. O vínculo, entre o fabricante e o cliente estrangeiro, intermediado pelo agente de exportação, é de:

Longo prazo

Pontual (apenas quando há alguma encomenda). Embora pontual, as encomendas são freqüentes? Dos mesmos clientes? Ou há alternância de clientes diferentes?

18. São sempre os mesmos fabricantes que recebem as encomendas? Por que?

19. Como tem sido a aceitação dos móveis de São Bento do Sul no exterior?

20. A qualidade é adequada?

21. Há reclamações e/ou devoluções de produto? Nesses casos, o agente de exportação/trading é afetado negativamente?

22. Em que aspectos, na sua opinião, reside a competitividade dos produtos da região? E quais as desvantagens?

23. Quais são os principais concorrentes dos fabricantes de São Bento do Sul no exterior? País; fabricantes.

24. Você considera que os movimentos recentes na indústria moveleira mundial (aparecimento de novos produtores/exportadores) representam ameaça para os produtores de São Bento do Sul? Por que?

25. O que poderia ser feito para diminuir as ameaças e os riscos?

26. Você considera que iniciativas locais são importantes? Quais? São suficientes? Por que?

27. De acordo com a importância do produto no faturamento da empresa, relacionar de forma decrescente quais os principais produtos comercializados pela empresa no mercado interno e no mercado externo?

PRODUTO	% de vendas no mercado interno	% de exportação
1-		
2-		
3-		
4-		
5-		
6-		
7-		
8-		
9-		
10-		
11-		
12-		
13-		
14-		

28. Indique a seguir, preenchendo o quadro, quais os móveis intermediados/comercializados pela empresa no exterior e o respectivo faturamento nos últimos 5 anos.

CLASSE DOS MÓVEIS	Código do móvel	FATURAMENTO DAS EXPORTAÇÕES EM R\$					
		2001	2002	2003	2004	2005	1º Sem. 2006
Móveis Residenciais							
Móveis de Assento							
Mesas							
Armários e Estantes							
Móveis para dormitório							
Móveis para cozinha							
Móveis para banheiro							
Móveis para jardim							
Móveis infantis							
Móveis para Escritório							
Mesas							
Móveis de assente							
Armários e estantes							
Móveis para informática							
Móveis de Uso Público							
Móveis escolares							
Móveis de hospitais e consultórios							
Móveis para hotelaria							
Móveis para auditórios e Igrejas							
Móveis para parques e clubes							

29. Qual o faturamento da empresa? Em R\$.

ANO	Vendas Mercado Interno	Vendas Mercado Externo	Total
1990			
1991			
1992			
1993			
1994			
1995			
1996			
1997			
1998			
1999			
2000			
2001			
2002			
2003			
2004			
2005			
2006 - 1º Sem.			